Dossier_Interview de Daniel Rossellat **Profils de créateurs**_Le «petit suisse» au pays de l'hamburger
Fiche technique_Le nouveau droit des Sàrl **Produits du trimestre**_La nouvelle chaussure colinmcraesport

créateurs

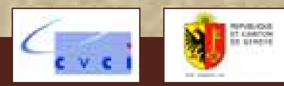
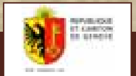
Le magazine de la création d'entreprise

Le juste équilibre

Source de santé et de pérennité

Numéro 2 - septembre 2007

Partenaires du magazine




































Bernex



CAPITAL RISQUE FRIBOURG SA
RISIKO KAPITAL FREIBURG AG
VENTURE CAPITAL FRIBOURG LTD



Centre Patronal





Partenaire du magazine







Chêne-Bougeries



Chêne-Bourg









COHERAN



Collonge-Bellerive



«Ils soutiennent Genilem»



Cologny

CRÉDIT AGRICOLE (SUISSE) S.A.





Partenaire du magazine



Deloitte.



Partenaire du magazine



























co

innovative engineering

Givaudan



Entreprise accompagnée par **Genilem**
entre 2003 et 2006













Et qui est libre du travail?

Un dossier sur l'équilibre de vie semblerait plus à sa place dans les pages *spécial été* d'un magazine féminin que dans un trimestriel traitant de la création d'entreprises.

Il est vrai que la recherche d'une existence équilibrée reste, pour certains, plus associée à une quête mystique de néo-hippies qu'à un impératif économique. Pourtant, un entrepreneur en déséquilibre est un entrepreneur voué à la chute! Pourquoi alors négliger cet aspect?

Par équilibre de vie, il faut entendre une répartition harmonieuse du temps que consacre le créateur aux trois catégories dans lesquelles il est appelé à évoluer: sa vie professionnelle, sa vie familiale et sa vie ludo-sociale (sports, loisirs, sociabilité). Une journée ne comprenant que 24 heures, chaque minute consacrée à l'une de ces classes se fait au détriment des deux autres. A long terme, un excès de travail se révèle déséquilibrant, voire dangereux, non seulement pour l'individu, mais également pour sa société; l'important n'étant pas de briller brièvement mais de durer brillamment! Cette notion d'équilibre découle donc directement du nombre d'heures passées dans son entreprise, en parler implique une remise en question de sa durée. Or le travail reste l'une des valeurs centrale de la mythologie helvétique qu'il faut se garder de toucher, a fortiori lorsqu'on s'adresse aux créateurs, «stakhanovistes» de la tâche.

Cette seconde édition tente non pas d'imposer les 35 heures, mais de sensibiliser les entrepreneurs et futurs patrons aux dangers de tout baser sur le travail. Mieux équilibrer sa vie assure la pérennité de sa société!

Ce magazine veut, à l'instar de ses lecteurs, aller à contre-courant et s'attaquer à quelques tabous. Croire en ses idées, s'y accrocher jusqu'au bout, n'est-ce pas la marque de fabrique de tous les Créateurs?

Frédéric Vormus
Rédacteur en chef

«Créateurs» est un magazine publié conjointement avec les Offices de promotion économique des cantons de Genève et Vaud, la Chambre de commerce, d'industrie et des services de Genève et la Chambre vaudoise du commerce et de l'industrie.

COMITÉ DE RÉDACTION *Directeur de publication:* Pierre-Yves Tapponnier (Genilem VD-GE) – *Rédacteur en chef:* Frédéric Vormus (Genilem VD-GE) – *Partenaires:* Canton de Genève: Département de l'économie et de la santé (DES), Office de la promotion économique (OPEG) – Canton de Vaud: Département de l'économie (DEC), Service de l'économie, du logement et du tourisme (SELT) – Chambre de commerce, d'industrie et des services de Genève (CCIG) – Chambre vaudoise du commerce et de l'industrie (CVCI)

RÉDACTEURS Céline Dupasquier (DEC/ SELT), Pascale Gigandet (CCIG), Leïla Kamel (Genilem VD-GE), Régis Joly (CVCI), Irina Sakharova Quitt (DES), Sandy Wetzel (DEC/SELT)

INVITÉS Grégory Devaud, député au Grand Conseil Vaudois, Parti Libéral – Ralph Rimet, fondateur de Secu4

ÉQUIPE GRAPHIQUE
Latitudesign (www.latitudesign.com)

PRODUCTION & PUBLICITÉ
Genilem Vaud-Genève
4, bd du Théâtre / CH-1204 Genève
Tél. 022 817 37 77
Fax 022 817 37 70
info@genilem.ch / www.genilem.ch

IMPRESSION
Atar Roto Presse, Genève

POUR RECEVOIR GRATUITEMENT «CRÉATEURS» EN SUISSE
Tél. 022 817 37 77 info@genilem.ch

Swisskisafari

Entreprise et passion…

propos recueillis
par Leïla Kamel
carte de visite de Swisskisafari
en page 40



Spécialiste du tourisme de luxe, Danielle Stynes a su rester une jeune femme simple. Positive et ne reculant pas devant les obstacles, elle nous délivre ici son parcours, de l'Australie aux Alpes valaisanne où elle a fondé sa petite entreprise, Swisskisafari.


Danielle Stynes

Pouvez-vous nous parler de l'activité de Swisskisafari et de votre clientèle?

Danielle Stynes: Swisskisafari organise des séjours sportifs «en safari», sur mesure, originaux et luxueux. Le concept safari signifie que les participants bougent d'un endroit à un autre et voient ainsi un maximum de lieux et de paysages en un minimum de temps.

Ma clientèle se compose principalement de personnes de pays anglo-saxons, de formation supérieure. Comme elles travaillent beaucoup, elles ont besoin de voir beaucoup de choses en peu de temps et y mettent les moyens nécessaires. C'est donc une clientèle très exigeante qui attend confort et luxe. Je travaille également avec des entreprises pour l'organisation de séjours particuliers et inédits.

Comment rentrez-vous en contact avec vos clients?

Je fais un peu de prospection pour les entreprises. Pour les particuliers, une partie vient du bouche-à-oreille et l'autre par le biais du site Internet, qui permet de mieux visualiser les séjours proposés. Dès qu'ils ont une idée, les clients me contactent et nous évaluons ensemble le niveau, le temps, les activités et le budget. Bien entendu, tout ceci doit faire partie de mon créneau. Je tiens absolument à rester dans le haut de gamme. Je n'ai donc aucune crainte à refuser un contrat si le budget ou le type d'activités ne me convient pas.

Comment avez-vous atterri dans ce milieu «haut de gamme»?

J'ai appris le métier du tourisme dans une école hôtelière en Australie. Après une expérience de quelques années comme professeur de plongée, je suis partie en France – un rêve pour une Australienne – afin de travailler dans une entreprise canadienne. J'y suis restée dix ans. Je planifiais des vacances actives, mêlant sport et culture. Je devais donc trouver les meilleurs hôtels et les meilleurs parcours pour satisfaire une clientèle très exigeante.

Comment est née l'idée de Swisskisafari? Pourquoi avez-vous choisi la Suisse?

Lorsque je travaillais en France, j'adorais prendre mes vacances en Suisse pour faire du ski. Un jour, j'ai suivi un cours professionnel de snowboard qui se déroulait comme un safari. J'ai adoré! J'ai pensé alors à un concept semblable mais plus luxueux afin que cela corresponde aux attentes de ma clientèle habituelle. Il m'a fallu beaucoup de temps avant de me lancer totalement. J'ai dû faire une multitude de recherches afin d'être prête à 100% car l'erreur ne pardonne pas dans ce milieu.

«Il m'a fallu beaucoup de temps avant de me lancer totalement»

J'ai choisi la Suisse pour deux raisons: en premier lieu par amour des paysages spectaculaires qu'offrent le Valais et, en second lieu, l'image «smart» du pays – ses banques, ses horlogers et ses grandes stations de ski ultrachic. Malheureusement ce n'est pas tout à fait le cas du Valais! Néanmoins, selon moi, il y a un véritable potentiel à la mise en place d'infrastructures luxueuses.

Quelles difficultés avez-vous rencontrées lors du démarrage?

J'ai tout de suite eu quelques difficultés. D'origine étrangère, j'ai été très vite confrontée à un nouveau système fiscal, juridique, etc. Comme l'accès à ce type d'information est difficile comparé à l'Australie, j'ai «pataugé» jusqu'à ma rencontre avec Genilem, qui a enfin pu m'aider.

L'association m'a également permis de tenir le coup. Ce n'est pas évident de se lancer dans l'aventure toute seule! Si c'était à refaire, j'aurais un associé. D'ailleurs, je recherche un partenaire…

J'ai également rencontré un problème assez particulier: en Valais, il y a nombre de traditions et règles qui rendent les choses souvent «impossibles». Moi qui viens d'un pays où tout est possible, cela m'a paru étrange! Avec le temps, j'ai choisi d'ignorer ces entraves! Pour l'instant ça marche! Pourquoi changer? ■

Mabasi

Passion et outil

propos recueillis
par Céline Dupasquier
carte de visite de Mabasi
en page 37





De gauche à droite: Gérard Telfser, Tapani Haapiseva, Stéphane Gros

Spécialiste en outillage pour skateboard, Mabasi Lab Sàrl construit sa réputation dans ce secteur sportif depuis 2004. Gérard Telfser, co-fondateur de la société, nous raconte son parcours, les valeurs de Mabasi et ses projets.

Le marché du skateboard est peu connu, pourquoi ce secteur d'activité?

Gérard Telfser: Il s'agit d'un univers particulier, en effet. Un monde très «friendly» dans lequel nous n'avons pas toujours l'impression de faire du business: les marques refusent de signer des lettres de confidentialité, les gens collaborent souvent sans contrat écrit et, pour ainsi dire, les affaires ne marchent qu'au bouche-à-oreille.

Je suis avant tout un aficionado du skateboard. Dès mes premiers pas dans le monde professionnel, je me suis orienté dans cette direction. Tout d'abord comme salarié auprès de distributeurs suisses puis, de manière indépendante, notamment dans le cadre de l'organisation du *Grand Prix of Skateboarding* 2002 à Lausanne, un événement phare en Europe, en tant que responsable de la conception et de la réalisation des obstacles.

Parlons de la création de votre société…

Je me suis toujours considéré comme un autodidacte, donc prédestiné à devenir mon propre patron. Le professionnalisme que mon équipe avait réussi à amener au *Grand Prix* a accentué mon désir de création. Il m'importait d'exploiter davantage ce savoir-faire, sans concurrencer mes relations du milieu mais en développant quelque chose de nouveau.

Mabasi s'est créé de manière dispersée, suivant le cours de mon imagination. Je n'avais aucune vision stratégique, ni même de projet concret. Par intérêt personnel, je me suis essayé à la conception graphique et au design industriel. Je dessinais beaucoup de modèles, très divers, innovants pour la plupart, mais ne m'intéressais que très peu à leur commercialisation.



Parmi vos dessins: un outil de poche spécialement adapté au montage et au démontage d'un skateboard. Comment cet objet est-il devenu le fer de lance de Mabasi?

L'idée d'un tel outil m'est venue en 2003. Les sportifs exprimaient alors un besoin explicite auquel aucun produit ne répondait: réparer efficacement et rapidement son skateboard sur place. Dès cet instant, ma vision des choses s'est éclaircie: Mabasi deviendrait le premier spécialiste en outillage pour skateboard. Je répondais ainsi tant à mon besoin personnel de différenciation qu'à une nécessité du marché. J'y ai consacré beaucoup de temps et, actuellement encore, je m'atelle à l'amélioration de cet outil. Celui-ci a connu de nombreuses versions prototypes. Le soutien de l'Etat de Vaud m'a finalement permis de financer la conception d'un moule à injection plastique.

Qu'en est-il de la commercialisation de cet outil?

Il vient d'être produit pour la première fois en petite série. Afin d'acquérir une reconnaissance avant de s'attaquer aux grands marchés, nous l'avons fait tester par nos équipes de skaters. Techniquement parlant, notre produit jouit d'une très bonne perception.

Les prochaines étapes concernent surtout le marketing et la constitution d'un réseau de distribution. Pour la promotion et la communication de Mabasi, la créativité et la qualité du travail de notre atelier de sérigraphie (seconde activité de la société gérée par mon associé Tapani Haapiseva) nous sera d'un grand soutien. Par ailleurs, j'ai d'ores et déjà étudié le marché et répertorié plus de 400 distributeurs potentiels et 4500 magasins spécialisés à travers le monde. Nous comptons également sur des ententes de co-branding afin de véhiculer plus rapidement notre marque en bénéficiant de la notoriété des partenaires. Mais il est difficile de les séduire et de se faire une place.

Quid de l'avenir de Mabasi?

Nos personnalités sont en adéquation avec le domaine dans lequel nous évoluons, ce qui constitue un avantage indéniable. Notre passion nous fait vivre dans le milieu qu'on aime. Le marché a du potentiel et Mabasi des ressources considérables pour développer de nouveaux projets. Je pense principalement à la diversification de notre offre d'outillage et à l'organisation d'évènements. ■

SpineArt
l'art de sublimer et de simplifier




Jérôme Ventura

Comme l'indique son nom, cette société genevoise, soutenue par l'Office de la Promotion Economique, va bien au-delà d'une réflexion classique. «Avec SpineArt, nous avons cherché à créer une différentiation qui passe notamment par l'innovation, la simplicité et la mise en scène de nos produits», souligne Jérôme Ventura, l'un des trois fondateurs de l'entreprise, active dans le domaine des implants pour la chirurgie du «spine», autrement dit de la colonne vertébrale.

Les implants développés sont innovants et souvent protégés par des brevets. Leurs concepts datent des années 80-90 mais SpineArt les a significativement améliorés en y intégrant les demandes des praticiens. SpineArt est partie d'une feuille blanche et a mis en pratique ses connaissances en mécanique rachidienne, ses techniques opératoires et des matériaux jusqu'alors utilisés dans des domaines dits de très haute technologie. Ceci a permis à la société de se développer rapidement dans un secteur pourtant réputé prudent.

S'impliquer dans ce domaine, Jérôme Ventura n'y pensait pas vraiment. Spécialiste de la finance, il souhaitait réorienter sa carrière dans une fonction intégrant la stratégie d'entreprise. L'opportunité se présente en 2005, quand on lui propose de rencontrer deux personnes qui possèdent les droits d'exploitation d'un brevet dans le «spine» et qui souhaitent fonder une entreprise. Dans un premier temps, Jérôme Ventura accepte une collaboration comme consultant pour assurer la levée de fonds. Le dossier monté, la société est créée en mai 2005. C'est à cette époque que le consultant accepte la proposition de participer à l'aventure SpineArt. «Je ne cherchais pas vraiment à devenir indépendant mais il y a eu une convergence de facteurs favorables. J'ai été convaincu par le potentiel du secteur, le professionnalisme des personnes et par la bonne entente sur le plan personnel. Le professionnalisme est crucial. Pour moi, cela représente une grande capacité de travail mais aussi une aptitude à comprendre

Alpsens
le «petit Suisse» au pays du hamburger – frites



A priori, quel peut être le lien entre une start-up et un géant mondial de la restauration rapide?

Gérald Chambon: Durant mes études de chimie d'abord, puis d'ingénieur en microtechnique ensuite, j'ai eu, comme beaucoup d'autres étudiants une activité professionnelle «alimentaire». J'ai travaillé dix ans chez Mc Donald's, gravissant les échelons jusqu'à devenir coordinateur de quart.

L'entreprise américaine applique les plus hauts standards de qualité et de procédures d'hygiène alimentaire. J'ai énormément appris chez eux et me suis rendu compte que, dans cette activité, la question de la sécurité alimentaire est primordiale, notamment pour les huiles. Malheureusement, les procédures existantes sont contraignantes et mal adaptées à l'exploitation d'un restaurant. Confronté à cette réalité du marché, je me suis interrogé: pourquoi n'existe-t-il pas de moyen intégré de mesure de la saturation des huiles de friture, tels les thermomètres?

J'en ai fait le sujet de mon travail de diplôme à l'EPFL. Je me suis naturellement tourné vers Mc Donald's Suisse. Il s'agissait de développer un capteur capable de détecter le moment exact où l'huile de friture devait être changée, selon les règlements en vigueur, sans pour autant devoir interrompre le travail. Tout était à inventer: cahier des charges, capteur, système d'étalonnage, procédures, tout. On l'a fait!

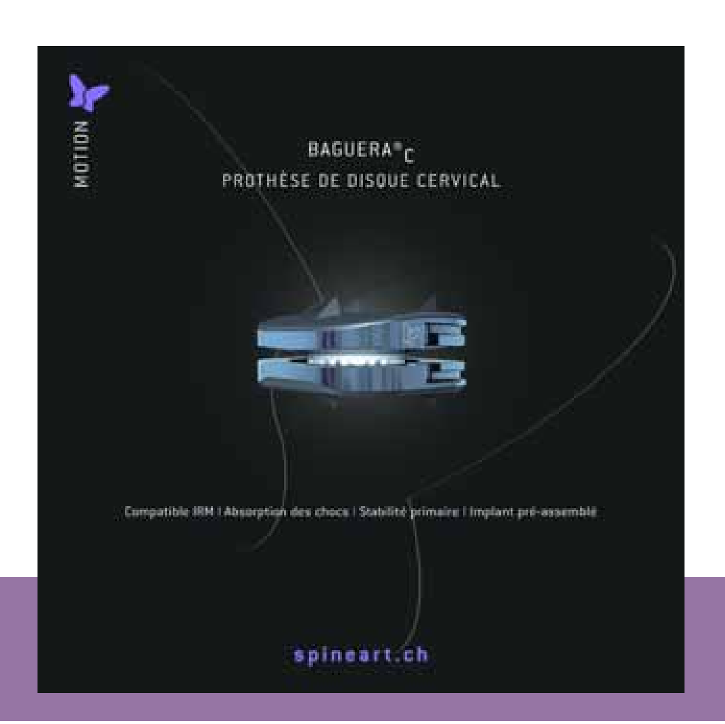
Une fois mon diplôme en poche, j'ai poursuivi mes expériences en parallèle à mon doctorat et, quand une grande entreprise s'est intéressée à mes travaux en 2003, je me suis interrogé: vais-je leur donner une licence ou créer ma propre entreprise? Aventurier dans l'âme, fort du soutien de mes proches et de mon directeur de thèse, j'ai décidé d'interrompre mon doctorat et de créer Alpsens.

Comment s'est passé le démarrage de votre projet?

N'ayant pas de moyens, j'ai eu la chance de découvrir la Fondation pour l'Innovation Technologique (FIT). Je leur ai soumis le dossier (au stade du croquis 3D du capteur!) et ils m'ont fait confiance. Ce premier soutien a été déterminant car il m'a permis de retourner vers mon partenaire-client pour négocier une exclusivité mondiale. Ça a été une période très éprouvante. Cette étape était déterminante pour la survie du projet et, alors

le secteur et à anticiper les évolutions futures. C'est primordial dans le domaine des technologies médicales», commente-t-il.

Au-delà des spécificités du domaine, il souligne l'importance de la philosophie de l'entreprise: «Elle se base sur trois valeurs: qualité, innovation, simplicité. Il est évident qu'en matière de qualité nos produits doivent répondre aux plus hauts standards. Chez SpineArt, nous allons au-delà des questions réglementaires et sécuritaires en travaillant l'esthétique de nos implants et de nos instruments. C'est une philosophie qui, je le crois, correspond aux attentes des médecins et valorise leur travail.»



L'innovation est aussi au cœur de SpineArt. «Mais elle peut être néfaste si elle aboutit à des choses compliquées», fait remarquer Jérôme Ventura. Dans les instruments de chirurgie. il faut être innovant et simple, c'est cette combinaison qui est difficile. Il faut viser cet objectif afin de faciliter la vie du chirurgien et, *in fine*, la pose de l'implant. Nous réussissons dans cette stratégie car nous arrivons à avoir un nombre d'instruments nécessaire à une intervention chirurgicale deux fois moindre que celui de la concurrence.»

«Notre force est dans la confiance que nous nous portons mutuellement»

Il souligne également l'importance de certaines valeurs humaines pour la réussite du projet: «Notre force est dans la confiance que nous nous portons mutuellement. Cette confiance n'est pas aveugle mais basée sur le fait que nous sommes tous professionnels dans nos domaines respectifs et autonomes dans notre travail». C'est devenu l'une des bases du business modèle de SpineArt et, Jérôme Ventura en est convaincu, «engager des gens qui ont entre 10-15 ans d'expérience, confiance en eux et qui possèdent une solide connaissance de leur secteur est un bon point de départ. Dans une start-up, il faut savoir faire les choses bien et rapidement, l'expérience a donc un rôle important à cet égard.» ■

Irina Sakharova Quitt

carte de visite de Spineart
en page 40

---

que l'affaire devait se régler en trois mois, il en a fallu douze! Vous n'imaginez pas ma grande émotion quand j'ai pu signer l'accord de partenariat avec le PDG de Mc Donald's Suisse, moi, son ancien employé!

Et puis tout s'est enchaîné: j'ai reçu un financement de la CTI pour réaliser plusieurs travaux de recherche, j'ai obtenu le label CTI Start-up qui m'a ouvert les portes d'un coaching professionnel, la région lausannoise m'a remis le Trophée PERL en 2005, la FIT a encore été sollicitée par deux fois, en 2006 et cette année, avec succès, pour finaliser le démonstrateur. Enfin, ce printemps, après huit mois de tests dans un restaurant en Suisse, j'ai appris que mon partenaire déclarait le capteur «bon pour le service».

Et demain?

Cette dernière étape a permis l'ouverture de négociations avec la direction générale du groupe aux USA. Certains fabricants de friteuses sont dans les starting-blocks pour intégrer cette technologie dans ce qui sera votre friteuse de demain...

Aujourd'hui, Alpsens Technologies SA emploie 5 personnes et se charge de l'assemblage final, de la calibration et des tests de qualité des capteurs. Notre partenariat avec Mc Donald's Suisse est donc profitable à tous puisque la société s'est trouvée mise en lumière au niveau du groupe, qui apprécie sa capacité d'innovation. Bien sûr, Alpens n'en restera pas là: nous planchons sur la prochaine génération de capteurs qui intégreront plus de fonctions, mais ça c'est une autre histoire... ■

propos recueillis par Régis Joly

carte de visite d'Alpsens
en page 30

Gérald Chambon, 34 ans, chimiste et ingénieur EPFL en microtechnique, est le fondateur d'Alpsens Technologies, une entreprise qui, depuis 2003, développe un système de mesure de la qualité des huiles de friture dans la restauration rapide



STI soutien à l'innovation

Aller voir ailleurs permet toujours de se faire une meilleure idée de la situation qui prévaut chez soi. A Bienne, la Stiftung für technologische Innovation (STI) ou Fondation pour l'Innovation Technologique, en bon français, offre du soutien financier aux start-up innovantes de la région Mittelland.

Dr Lorenz Müller, directeur de la STI

La STI est un organisme doté de CHF 5 millions, créé conjointement par la banque cantonale de Berne (BCBE) et la Haute Ecole Spécialisée Bernoise (HESB), Technique et Informatique. La haute école, désireuse de développer un réseau de start-up dans son sillage, a édicté, avec l'aide de ses partenaires, quatre mesures phares pour les structures qu'elle ferait éclore:

1. Mise à disposition des services et espaces professionnels à des conditions très intéressantes
2. Formations et coaching (CTI Start-up)
3. Gestion des questions de propriété intellectuelle
4. Allocation de crédits à long terme sans intérêts, à travers la STI

Cependant, la STI dépasse le cadre de ces mesures, comme nous l'explique le Dr Lorenz Müller, son directeur: «Nous allons au-delà du *spin-off park* de la HESB car nous avons un statut d'indépendant qui nous permet d'accepter des projets venant de l'extérieur de l'école. Nous en avons déjà reçu un. Sans doute qu'à terme, la moitié des propositions dont nous nous occuperons ne proviendra pas de la HESB. Un projet «extérieur» ne peut certes pas disposer des locaux et des services liés à la propriété intellectuelle. En revanche, il peut bénéficier des compétences de CTI start-up et de notre soutien.»

Les deux organismes travaillent de manière complémentaire. La STI accorde un capital d'amorçage *(seed money)* aux entreprises – ce qui leur permet de couvrir les frais précédant la mise sur le marché de leur produit – et CTI Start-up s'occupe de leur encadrement *(business coaching)*.

Les projets ne peuvent provenir que du Mittelland pour la bonne raison que la STI ne souhaite pas concurrencer d'autres organismes de financement, notamment la FIT vaudoise. D'ailleurs, la région offre un bon potentiel car elle compte traditionnellement beaucoup d'entreprises médicales et de microtechnique. Les nouvelles technologies s'y développent également bien, spécialement dans le ICT *(Information and Communications Technology)*, l'informatique et la chimie. Tout à fait logiquement, les propositions reçues par la STI sont un reflet de ce tissu économique. Bien que dynamique, le Mittelland n'a pas un réservoir illimité. Le Dr Müller ne s'attend pas à plus de dix demandes par année. Après deux ans d'activité, onze demandes ont été déposées, parmi lesquelles trois sont encore en cours d'évaluation, quatre n'ont pas été acceptées et quatre entreprises sont d'ores et déjà soutenues.

Seuls les start-up revêtant déjà une forme juridique (SA ou Sàrl) peuvent déposer, à quatre moments définis de l'année, un dossier de candidature. Il est apprécié une première fois avant d'être soumis à un comité d'experts qui donne sa recommandation au conseil de fondation. Le candidat présente oralement son projet devant le conseil qui statuera.

Ensuite, un contrat liant les deux parties est signé car les sommes prêtées oscillent entre CHF 100 000 et CHF 500 000 pour une période de 8 ans. Le Dr Müller nous donne la raison d'une telle longueur: «Dans le secteur des hautes technologies, l'entreprise ne crée du revenu qu'après 5 ou 6 ans, et 10 années sont nécessaires pour s'assurer de sa viabilité. Si une faillite survient avant, le fondateur est responsable de la somme reçue car les prêts sont personnels. Bien entendu, s'il n'a pas commis de faute évidente, si le développement s'est poursuivi selon le business plan, la fondation ne le contraindra pas à payer.»

Pour l'instant rien de tel ne semble arriver. L'une des entreprises soutenues a déjà créé plus de 12 places de travail. Quant aux autres, elles croissent de manière continue. Il est vrai que leurs domaines d'activité, variés et novateurs, leur assurent une certaine sécurité. Axsionics SA invente les passeports biométriques de demain, Hastema Sàrl a développé un système de mesure pour le contrôle automatique des aiguillages ferroviaires, m-engineering Sàrl a produit des objets d'habitat favorisant une position confortable et Arcoptix SA est spécialisé dans les systèmes optiques. ■

Frédéric Vormus

«Le travail de la STI semble déjà porter ses fruits»

Dossier

Travailler 18 heures par jour n'assure en rien le succès d'une entreprise. Au contraire, il s'agit même d'un facteur qui amoindrit ses chances de survie. Lors de sa création, une structure repose principalement sur les épaules de son fondateur. Si celui-ci tombe, tout l'édifice s'écroule dans la chute. Il faut donc adopter les réflexes d'un coureur de fond: se ménager pour tout donner à l'approche de l'arrivée. Trouve-t-on des starting-blocks au départ d'un marathon?

Une telle épreuve d'endurance ne peut se concevoir sans une hygiène de vie impeccable. Elle commence par une attention portée à son corps et à son esprit. D'ailleurs, un proverbe résume cette idée à merveille: «Une personne trop occupée pour se soucier de sa santé est comme un artisan qui ne prend pas le temps d'entretenir ses outils.»

L'entrepreneur doit s'efforcer de trouver une juste répartition entre le temps qu'il passe au bureau et celui qu'il consacre à sa famille, à sa vie sociale et à ses loisirs. C'est ainsi qu'il pourra tendre vers un bon équilibre de vie, preuve d'une réussite totale.

Malheureusement, il n'est pas si évident à atteindre. Deux interviews en montrent les difficultés. Trois spécialistes (un coach, un gestionnaire ainsi qu'un directeur d'assurance) partagent leur savoir et prodiguent leurs conseils. Pour clore ce dossier, deux créateurs d'entreprise donnent leur recette d'équilibre.

réalisation par
Pascale Gigandet
Leïla Kamel et
Frédéric Vormus

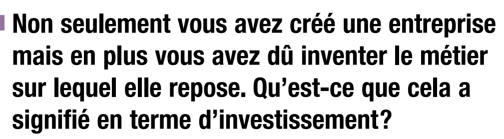
Le juste équilibre

Les deux faces

Personne n'est à l'abri d'un accident de parcours. Chaque création d'entreprise est un engagement difficile qu'il faut apprendre à gérer pour le meilleur et parfois pour le pire.



En créant la fondation Philias il y dix ans, Bettina Ferdman Guerrier a fait œuvre de pionnière. Elle a été la première à développer en Suisse romande le concept de responsabilité sociale des entreprises. Son succès professionnel, sa félicité familiale ne l'ont pourtant pas protégée d'une crise soudaine et violente: le burn out.



Non seulement vous avez créé une entreprise mais en plus vous avez dû inventer le métier sur lequel elle repose. Qu'est-ce que cela a signifié en terme d'investissement?

Bettina Ferdman Guerrier: L'investissement est le même pour tout créateur d'entreprise, spécialement dans la phase initiale, la plus périlleuse. Pendant les trois premières années, vous ne pouvez rien créer si vous ne mangez pas, si vous ne dormez pas, en fait si vous ne vivez pas pour votre société. Il est vrai que j'ai dû, en plus, développer un marché qui n'existait pas encore en Suisse. J'ai donc passé du temps à expliquer la nature de mon idée et à essayer de convaincre mes futurs partenaires de sa pertinence, sans me rendre compte des difficultés que cela représentait. De toute façon, les difficultés, tous les créateurs d'entreprise vous le diront, on ne les voit qu'après. Si on les voyait avant, on ne ferait rien.

Comment équilibriez-vous votre vie professionnelle et privée?

Pas idéalement! Il est vrai que je n'ai jamais compté mes heures. Je faisais 12, parfois 15 heures par jour. Une entreprise, c'est votre bébé! D'ailleurs, je n'ai commencé à réduire mes horaires qu'à la naissance de ma fille. Quand vous devenez maman, vous êtes obligée d'équilibrer votre univers. Vous travaillez moins mais vous avez une double journée à gérer. A la responsabilité professionnelle s'ajoute la responsabilité familiale. Il y a une accumulation de tâches.

Un moment cette accumulation est devenue trop lourde, comment est-ce que cela s'est déroulé?

Du jour au lendemain. Ça a été très rapide. J'étais devant mon ordinateur. Je me suis dit: «Si tu continues comme ça tu vas finir à l'hôpital.» Je n'en pouvais plus. J'ai envoyé un mail à mes collaborateurs, un mercredi, pour leur dire que j'allais me reposer et que je ne reviendrai que le lundi. Je suis revenue trois mois plus tard.

Que s'est-il passé pendant ces trois mois?

Pendant une semaine, j'ai perdu l'usage de mes jambes. Je ne pouvais plus marcher. Je suis allée voir des neurologues qui n'ont rien trouvé, et pour cause, il n'y avait rien de physique.

J'ai passé beaucoup de temps alitée. Je devais me reposer car je n'avais pas conscience de la fatigue qui s'était accumulée. J'ai également entamé une thérapie.

Qu'avez-vous appris de ce burn out?

Une année après, je pense que ce fut une chance. C'était un avertissement envoyé par mon corps qui m'a empêché d'avoir quelque chose de plus grave. Quand vous arrivez au stade où vos jambes vous laissent tomber, au sens propre, vous vous décidez à faire plus attention à vous. J'ai soudainement pris conscience que je m'étais oubliée pendant trop longtemps. J'ai commencé alors un travail personnel qui ne se terminera probablement qu'à la fin de ma vie.

Est-ce que vous redoutez une rechute?

Oui. J'y pense parfois. Surtout lorsque j'ai réintégré mes fonctions. Après, ça s'amenuise. Quand vous avez des périodes plus chargées alors vous y repensez. Voilà pourquoi c'est une chance: ça devient un garde-fou. Vous vous promettez de ne plus jamais revivre de tels moments. Je voulais toujours tout bien faire. Maintenant, j'ai appris à être plus transigeante.

Quel est votre avis sur le burn out?

Il est important pour moi de le dire: je ne crois pas à un burn out uniquement professionnel. Il s'agit d'un ensemble de facteurs qui font que le physique ne suit plus. Ce n'est pas parce que l'on est entrepreneur, que l'on se dédie à son travail, que l'on finit avec un burn out. Cela dépasse un problème de déséquilibre professionnel et familial. Je crois que le burn out est lié au franchissement de limites. Je suis allée au-delà des limites parce que j'ai voulu, et professionnellement et familialement, faire le plus et le mieux possible.

J'ajouterais que sortir de ses limites est unisexe. Je ne voudrais pas qu'il ressorte de cette interview qu'on ne peut pas créer une entreprise et faire des enfants, si l'on est une femme. C'est malheureusement encore plus difficile que pour les hommes mais c'est possible et tellement gratifiant. ■

d'une même médaille

propos recueillis
par Frédéric Vormus

Qu'est-ce qui a été le plus difficile au commencement du Paléo Festival?

Daniel Rossellat: Après quelques concerts déficitaires, l'équipe et moi-même avons dû nous remettre en question. Tout le monde gagnait de l'argent alors que nous en perdions. La situation l'imposait et on a choisi une autre voie. Nous avons transformé notre passion en métier.

Vous avez dû composer avec le stress. Comment le gérez vous?

A la fin des premiers festivals, j'étais dans une extrême fatigue. Ça provenait d'une faiblesse de l'organisation car on improvisait beaucoup. A chaque problème qui survenait, on devait inventer une solution. Il a fallu insister sur la préparation pendant l'année pour perdre le moins d'énergie durant le festival. J'ai aussi appris à déléguer en confiance lorsque je me suis occupé d'Expo.02. Absent durant deux ans, j'ai dû admettre que les gens fonctionnent différemment. Or rien n'est moins naturel! Autant de facteurs qui m'ont permis de garder le stress éloigné. Je n'aurais pas tenu 30 ans dans un environnement hostile.

A ce propos, comment comprenez vous les gens qui cèdent sous la pression de leur environnement et qui finissent en burn out?

C'est quelque chose de complexe. Personne n'est à l'abri. Ce phénomène s'étale sur une longue durée et les signaux, peu perceptibles, sont souvent niés. Ça arrive souvent à des gens extrêmement exigeants avec eux-mêmes. L'entourage joue un rôle essentiel car il doit soutenir la personne fragilisée. Le monde professionnel doit aussi se remettre en question en s'interrogeant sur le poids qu'il fait supporter au travailleur, sur sa responsabilité dans la crise qu'il subit.

J'ai été à l'abri car j'ai admis que je n'étais pas capable de tout faire et que je devais déléguer. L'idéal est de bien mettre en valeur le talent des gens, de les pousser, sans exiger d'eux plus qu'ils ne peuvent offrir. D'ailleurs, à Paléo, nous avons développé une charte d'entreprise très progressiste qui favorise une ambiance de travail efficace. Je suis sûr qu'un climat favorable permet aux gens d'augmenter leur capacité de 20 à 30%.

Vous semblez loin de toute pression. Vous paraissez avoir trouver un véritable équilibre. Quelle est votre philosophie?

Ma philosophie est simple: je me concentre sur ce que je peux changer et je ne perds pas d'énergie sur ce que je ne peux pas maîtriser.

Je cultive aussi mon équilibre en veillant toujours à prendre une pause de midi, en conservant mes heures de sommeil et en pratiquant une activité sportive, même lorsque je travaille intensivement.

La remise en question me paraît nécessaire dans la recherche d'un équilibre, sinon on s'enferme dans un système où il y a des tabous et des intouchables. L'humain n'aime pas se remettre en question. C'est pourtant un excellent moyen de progresser, c'est d'ailleurs le seul, me semble-t-il.

J'ai beaucoup appris des remises en question et des échecs. On apprend plus de ses échecs que de ses réussites parce que les réussites viennent parfois par chance mais jamais les échecs.

C'est la passion qui vous anime, non?

Durant mon apprentissage, j'ai travaillé en usine. Je me suis rendu compte de ce que je ne voulais pas faire. J'ai le sentiment de n'avoir jamais vraiment commencé à travailler. J'ai transformé ma passion en mon gagne-pain. Je me suis inventé mon métier donc j'en ressens moins les difficultés. Il est impensable pour moi, dès le lundi matin, de ne parler que du week-end ou de parler des vacances dès le 26 août. J'ai la chance d'avoir une activité rémunératrice que je ne considère pas comme un travail. Tant mieux! Pouvoir pratiquer un métier avec passion, c'est un magnifique facteur d'équilibre. Toutefois, il faut faire attention et toujours rester en accord avec soi-même.

Quelles sont-elles les règles à respecter pour durer?

Comme c'est un métier prenant, il faut se remettre en question, prendre du recul, conserver une bonne hygiène de vie en faisant attention à son sommeil, à sa nourriture et à l'alcool. On peut faire la fête tous les soirs, mais c'est finalement au détriment de sa lucidité et de sa créativité. ■



Fondateur du Paléo Festival, Daniel Rossellat pratique une profession qui n'en semble pas une, tant son activité s'apparente, pour tout un chacun, à un loisir. Pourtant, elle requiert, comme tout autre métier, une hygiène de vie contrôlée.

Les 10 conseils du coach

Olivier Stauffer, coach indépendant, livre à *Créateurs* quelques ingrédients pour obtenir un bon équilibre entre vie professionnelle, vie familiale et loisirs; l'objectif étant d'éviter un épuisement professionnel.

Il est prépondérant, selon Olivier Stauffer, de hiérarchiser et de catégoriser les moyens mis en œuvre. En premier lieu, il y a les mesures dites immédiates, celles qui éviteront au jeune entrepreneur de s'épuiser au travail.

1. Apprendre à gérer son temps est la règle la plus importante.
2. Décompresser une heure par jour, se détendre. Cela peut prendre la forme d'un sport ou d'une activité créative.
3. Garder une fois par mois le vendredi après-midi pour se mettre à jour. Ces demi-journées doivent être réservées et planifiées.
4. Repérer votre ZIP (zone idéale de performance durant laquelle la concentration est au maximum) et la consacrer à des dossiers-clé. Surtout, il faut éviter de dilapider cette ZIP dans des activités plus secondaires (répondre au téléphone ou à ses messages, etc.).

Deuxièmement, il existe des mesures visant à développer sa créativité et maintenir son dynamisme «entrepreneurial».

5. Changer d'air périodiquement, par exemple en partant une fois tous les trois mois en escapade, pour découvrir quelque chose de nouveau.
6. Entreprendre une activité nouvelle une fois par année, se plonger dans un autre univers.

Jean-Luc Cramatte, Freenews







Conseils croisés

Patrick Garazi, directeur de SUVA Genève et Sylvain Jaccard, gestionnaire Genilem, décryptent les problèmes d'hygiène de vie que rencontrent les entrepreneurs.

Prendre du temps pour soi, s'occuper de son corps, libérer son esprit paraissent, pour d'aucuns, du temps perdu qu'il vaut mieux investir dans le travail, si rassurant. Pourtant, la rentabilité trouve ses limites dans la capacité physique et mentale de l'entrepreneur et de ceux qui le secondent. Personne n'est à l'abri d'une maladie ou d'un accident. Patrick Garazi en mesure parfaitement les implications financières mais aussi sociales: «Le coût d'une absence est difficile à chiffrer précisément. Il y a bien entendu un coût direct (l'activité réduite induit un manque à gagner, les primes d'assurance augmentent) mais aussi indirect (accumulation des dossiers, formation du remplaçant si nécessaire, coût d'image). Un chef d'entreprise ne doit

7. Devenir un coach pour ses collaborateurs et déléguer également des projets et pas seulement des tâches annexes.
8. Partir réfléchir occasionnellement dans un autre cadre, seul ou avec ses collaborateurs. C'est idéal pour décider des stratégies et fixer des plans d'action.

Enfin, le dernier type de mesures a pour objet de garder une vie privée équilibrée.

9. Se déconnecter complètement du travail au minimum un jour par week-end.
10. Réserver à sa famille ou à ses amis des moments de qualité, ce n'est pas la durée qui compte, mais l'intensité!

Voilà les conseils que les douze années d'expérience d'Olivier Stauffer lui permettent de prodiguer. Le plus important reste, à n'en pas douter, celui de prendre du recul.

Si l'on n'arrive pas à se discipliner et à tenir ses résolutions, avoir recours à un coach peut être la solution. ■

Pascale Gigandet



Olivier Stauffer,
Delta Consulting Sàrl
à Genève

Après une licence en sciences économiques à l'Université de Fribourg, Olivier Stauffer a travaillé plusieurs années comme conseiller en marketing. Il a ensuite été responsable de la formation dans une grande assurance à Lausanne. Depuis 12 ans, il est coach et consultant indépendant spécialisé notamment dans l'accompagnement de cadres ainsi que dans la gestion du temps et de conflits.

jamais négliger la prévention. Il faudrait même l'intégrer à la gestion des Ressources humaines.»

En effet, la prévention est un facteur non négligeable de réussite pour une société.

Au lieu de ne se concentrer que sur la compétitivité ou la rentabilité, un dirigeant, en s'intéressant au bien-être de ses collaborateurs, favorise un climat propice à leur attachement.

Pour Sylvain Jaccard cette «fidélisation des employés est, dans certains secteurs d'activité, aussi importante que la fidélisation des clients. Cette question du coût des départs n'est pas assez prise en compte en Europe. Or les salariés sont l'essence d'une entreprise, sa richesse. Leur motivation passe non seulement par le salaire et les vacances mais aussi par la nutrition, l'environnement et le climat de travail.»

Qui a le droit de juger?

L'équilibre d'un homme est complexe, il se compose d'une multitude de sphères qui coexistent en son sein. Autant dire que la question de l'hygiène de vie, qui est le principal facteur équilibrant, appartient autant à la sphère privée que professionnelle. Patrick Garazi, en s'appuyant sur un exemple trivial, le démontre: «En cas de refroidissement, le malade peut choisir de se médicamenter et d'aller au travail (au risque de contaminer ses collègues) ou alors, adepte d'une médecine douce, de rester au lit deux jours en attendant que ça passe. Ce choix relève d'une orientation de vie. Qui a le droit de juger? On ne peut pas contraindre un employé à aller contre son envie thérapeutique mais un patron est en droit d'exiger la présence d'un collaborateur.» Les problèmes posés par la gestion d'une maladie bénigne dans un rapport salarié-patron rendent compte de l'insoluble complexité de l'hygiène de vie. Dans le cas d'un créateur d'entreprise totalement impliqué dans son travail, elle est exacerbée. Sylvain Jaccard rappelle quelques règles stabilisantes: «En premier lieu, il est très important de pouvoir compter sur ses proches comme sur son réseau d'amis, qui peut même offrir certains débouchés professionnels. Ensuite, il ne faut pas oublier que la création d'entreprise est un marathon qui nécessite de préserver ses forces. De plus, une nourriture adaptée, une consommation modérée d'alcool ainsi que la pratique régulière d'un sport ne peuvent faire que du bien. Pour finir, il faut apprendre à déléguer et ne pas se croire indispensable.»

> «L'équilibre d'un homme est complexe»

Ces règles, même si elles paraissent évidentes, sont à inscrire en lettres d'or au frontispices des nouvelles entreprises. ■

Frédéric Vormus

La SUVA a développé certains outils de prévention qui peuvent vous être utile: Son site www.suva.ch/fr/home/suvapro offre un certain nombre d'informations relevantes et www.stressnostress.ch permet de diagnostiquer sa relation au stress.

Trouver l'équilibre: Comment ?

propos recueillis
par Leïla Kamel
carte de visite de Medinel
en page 37

Il n'y a pas de recette toute faite pour trouver l'équilibre lorsque l'on est créateur d'entreprise. Alors comment arriver à conjuguer vie professionnelle, vie familiale et vie sociale? Deux entrepreneurs nous donnent leur méthode.



Rachel Unell, fondatrice de Medinel et mère de trois enfants, combine à merveille famille et aventure entrepreneuriale. Son secret? L'organisation et l'écoute de soi et des autres.

Une question de priorité

« Je dois avouer que mon travail me prend beaucoup de temps. Il me faut donc faire preuve d'une bonne organisation pour arriver à conjuguer vie familiale et vie professionnelle. C'est important pour moi comme pour ceux qui m'entourent. En effet, je ne peux pas penser seulement à mon propre équilibre! Celui de ma famille et de chacun de ses membres comptent aussi. Heureusement, mes trois enfants et mon mari partagent mon activité, s'intéressent à ce que je fais et sont soucieux de ma réussite et de celle de Medinel. De plus, ils comprennent facilement que j'ai des obligations. Parfois, je suis dans le devoir de m'absenter plusieurs jours de la maison. Ils ne m'en tiennent nullement rigueur et sont d'autant plus heureux de me retrouver. En contrepartie, je leur réserve des plages horaires. Par exemple, je rentre à midi pour déjeuner avec mes enfants, je ne travaille jamais entre 18h et 20h30, je prends des journées de congé pour faire des activités, etc. Avec mon mari, c'est pareil! On s'organise. Lui, faisant un master, et moi, jeune entrepreneur, nous essayons un maximum de calquer nos horaires et nos emplois du temps. Quand nous sommes ensemble, on en profite pour parler, faire le point, se demander si tout va bien ou s'il y a des choses à changer. Comme je l'ai dit, tout est une histoire d'organisation mais aussi de gestion des priorités, d'anticipation des éventuels soucis et d'écoute de soi. »

La famille et le sport

« En fait je n'ai pas de «recette d'équilibre» car je vis d'une manière très anarchique, sans horaires fixes. La seule règle que je me suis fixée est de ne pas travailler le week-end. Ça me permet de voir mes enfants, de m'occuper de moi et ainsi de ne pas sombrer dans le travail. J'aime mon métier et la pérennité de mon entreprise est très importante. Toutefois, ma vie sociale et surtout ma famille le sont tout autant. Je ne veux pas passer à côté de l'enfance de mes enfants! C'est pourquoi, je m'occupe d'eux le week-end et je prends régulièrement des vacances. Je ne travaille pas pendant la période de Noël, la semaine de Pâques et une semaine entre les deux. J'ai conscience que ce n'est pas grand chose mais je sais qu'une fois la phase de démarrage terminée, j'emmènerai ma famille faire un beau et long voyage et je passerai plus de temps avec elle la semaine!

J'essaye également de trouver des opportunités pour être avec mes enfants. Par exemple, pendant les vacances scolaires, je les prends avec moi au travail afin qu'ils fassent leurs devoirs ou des petits boulots tout simples, ce qui leur fait un peu d'argent de poche. Bref, ça nous permet de passer du temps ensemble et de s'organiser un moment sympa à midi.

J'ai aussi beaucoup de hobbies qui me permettent de faire le vide et de me régénérer. Là, je viens de passer un brevet d'ULM. Quoi de mieux que les airs pour se défouler et souffler un peu! Je fais aussi du parapente, du snowboard et de la plongée. Malheureusement, ces sports sont actuellement difficiles à partager avec ma famille, mais je n'attends qu'une chose: pouvoir le faire! »

carte de visite de Rhodior en page 39



Stéphane Gréco, fondateur de Rhodior, passe une grande partie de son temps au travail. Sa recette pour rester équilibré: la famille et le sport. Deux manières d'évacuer le stress et de ne pas passer à côté de la vie.

Office de la Promotion Economique du canton de Genève



«Le Guide du Créateur d'Entreprise»

Un ouvrage de référence pour se lancer



Les petits-déjeuners des PME et start-up: découvrez le programme Automne 2007!

Cet automne donnera lieu à des échanges intéressants dans le cadre des petits-déjeuners thématiques. Au programme de ces événements organisés à l'attention des entrepreneurs et des créateurs d'entreprise, on retrouve les sujets suivants:

Vendredi 28 septembre: La médiation commerciale: quels avantages pour les PME?
A la CCIG, de 8h30 à 10h15

Vendredi 5 octobre: Comment définir une bonne stratégie Internet?
Dans le carde du salon «Inforum» à GenevaPalexpo, de 8h30 à 10h15

Vendredi 2 novembre: Le nouveau droit des SA et des Sàrl
A la CCIG, de 8h30 à 10h15

Vendredi 30 novembre: L'utilité d'une convention inter-actionnaires
A la CCIG, de 8h30 à 10h15

Ces rendez-vous, organisés par l'Office de la Promotion Economique de Genève en collaboration avec des partenaires institutionnels et privés*, ont pour objectif de former et d'informer les entrepreneurs et de favoriser les échanges et le networking entre les entrepreneurs. Ayant lieu tous les derniers vendredi du mois, les petits-déjeuners des PME et start-up affichent complets à chaque édition. L'entrée est libre mais nécessite une inscription obligatoire sur le site www.petitsdejeuners.ch, en raison du nombre de places limité.

** la Chambre de commerce, d'industrie et des services (CCIG), Deloitte SA, Ernst & Young, KPMG, L'Hebdo, PME Magazine et Venturelab*



Les personnes qui veulent se lancer dans un projet d'entreprise se posent de nombreuses questions quant à la manière de démarrer un business ou encore sur la façon de le conduire. Pour aider les créateurs d'entreprises dans leur réflexion, l'Office de la Promotion Économique de Genève publie depuis plusieurs années ***Le Guide du Créateur d'Entreprise***, en partenariat avec la Chambre de commerce, d'industrie et des services (CCIG), la Fédération des Entreprises Romandes (FER) et la Banque Cantonale de Genève (BCGE).

Cet outil fournit l'information pratique et les conseils essentiels au démarrage d'une entreprise. Il permet, entre autre, de préciser les spécificités des différentes structures possibles pour la création d'entreprise, les principales options à considérer dans le choix, les avantages ou les inconvénients de tel ou tel statut. Ainsi, ce document, sorte de vade-mecum de l'aventure entrepreneuriale, synthétise les données sur les différents aspects en lien avec la création d'une entreprise.

«Les personnes qui songent à créer une entreprise ont tout intérêt à consulter le guide, c'est un véritable mode d'emploi qui présente l'information sous la forme de chapitres simples et couvrant les principaux aspects qui intéressent les créateurs» souligne Daniel Loeffler, conseiller aux entreprises à l'Office de la Promotion Économique. ■

Irina Sakharova Quitt

Ce document peut être télécharger gratuitement via les liens Internet suivants:

www.petitsdejeuners.ch/info_pratiques.htm;
www.geneva.ch/guide_matieres.htm;
www.geneve.ch/dse/brochures
(sous la rubrique «Office de la Promotion Économique»)

L'ouvrage est également disponible au format papier au prix de CHF 20 auprès de la réception de l'Office de la Promotion Économique, au 7 Rue des Battoirs, 1205 Genève (2ème étage).

Service de l'économie, du logement et du tourisme du canton de Vaud

Un projet de création ou de développement d'entreprise ?



Trouvez un soutien auprès du Service de l'économie, du logement et du tourisme (SELT) du canton de Vaud

En plus des nombreuses prestations offertes par l'ensemble des partenaires de la promotion économique (voir sous www.vd.ch/economie), le SELT peut soutenir financièrement certain de vos projets d'entreprise.

Nos objectifs

Les aides financières octroyées par le SELT ont pour buts principaux d'encourager la réalisation de projets générateurs de richesses, de soutenir les efforts d'innovation et de diversification de l'économie privée, de favoriser l'internationalisation du tissu économique vaudois, ainsi que de contribuer à l'amélioration de la productivité, de la compétitivité et de la capacité concurrentielle des entreprises.

Le public-cible

Les aides financières s'adressent aux PME et start-up vaudoises actives dans les secteurs de l'industrie, des services proches de la production et des technologies de pointe.

Les projets soutenus

Afin d'atteindre les objectifs mentionnés ci-dessus, deux grands types d'aides ont été développés et sont à disposition des entreprises éligibles: les soutiens à l'innovation et les soutiens à l'internationalisation. Globalement, chaque entreprise peut en bénéficier pour une période de cinq ans, à hauteur de CHF 70 000.

Les soutiens à l'innovation

Propriété intellectuelle (dépôt de brevet)

Vous souhaitez acquérir des droits de propriété au moyen de brevets dans le cadre d'une stratégie commerciale précise? L'aide disponible porte sur le dépôt de la demande en Suisse et la requête d'examen international (50% des coûts, maximum CHF 5000).

Développement de nouveaux produits ou amélioration des procédés de fabrication; certification et homologation de nouveaux produits

Vous souhaitez développer un nouveau produit, améliorer des procédés de fabrication ou obtenir une certification ou une homologation et avez besoin, pour ce faire, de compétences externes? L'aide financière du SELT peut faciliter l'accès à ces compétences par la prise en charge partielle des frais de mandataires externes (50% des coûts externes, maximum CHF 30 000).

Les soutiens à l'internationalisation

Etudes de marchés

Vous souhaitez vous développer à l'international ou élargir vos canaux de distribution? Le SELT peut cofinancer l'étude de marché élaborée par un mandataire externe (50% des coûts, maximum CHF 5000).

Participation à des expositions à l'étranger

Vous souhaitez présenter vos produits à l'étranger? Le SELT soutient cette démarche en prenant en charge une partie de vos frais relatifs à une exposition dans une foire à l'étranger (50% des coûts, maximum CHF 5000). Les frais pris en considération sont l'inscription, la location du stand, le montage et le démontage, le transport du matériel, les frais de promotion liés à la présence à la foire ou au salon et une partie des frais de voyage.

Comment déposer sa demande?

Toute demande doit être déposée auprès du SELT avant le début du projet. Le dossier doit contenir les éléments suivants: un plan d'affaires de la société, une présentation du mandataire et du devis de ce dernier (excepté pour les foires et salons) et un descriptif du projet. Une fois la demande reçue, le délai de traitement est d'un mois au maximum. ■

Si vous souhaitez des renseignements complémentaires, n'hésitez pas à nous contacter ou à visiter notre site Internet:

Service de l'économie, du logement et du tourisme
11, rte de la Caroline
1014 Lausanne
Tél. 021 316 58 20
E-mail: info.selt@vd.ch
Site Internet: www.vd.ch/economie

Une alliance au profit des PME romandes

Offrir un outil de financement remanié et simplifié aux entreprises romandes, tel est l'objectif de la Coopérative romande de cautionnement - PME (CRC-PME), créée le 18 juillet 2007. Regroupant les cantons de Fribourg, Vaud, Valais, Neuchâtel et Genève, CRC-PME s'inscrit dans une optique générale de réorganisation du système de cautionnement en Suisse qui, sous l'impulsion de la Confédération, doit doubler le volume de cautionnement sur l'ensemble du territoire.

Rencontre avec son directeur, M. Christian Wenger

Pouvez-vous expliquer aux créateurs d'entreprise quels sont les principaux changements amenés par cette réorganisation?

Christian Wenger: Les grandes lignes de la nouvelle organisation consistent en une simplification du système de cautionnement et une nouvelle dynamique. Pour y arriver, la couverture des pertes, par la Confédération, a été augmentée de 50% à 65% et la limite maximale d'intervention régionale est passée de CHF 150 000 à CHF 500 000.

De plus, l'augmentation importante des contributions de la Confédération a un effet positif sur les budgets des organisations de cautionnement et permet à ces dernières d'assurer leur pérennité. Le système bénéficie également du soutien de l'UBS et du Credit Suisse.

Quels sont les avantages du nouveau système?

En plus des éléments cités précédemment, les entrepreneurs bénéficient d'une réduction des coûts. Pour les banques, le grand avantage est d'avoir un seul et unique partenaire pour l'établissement des contrats.

En outre, le rôle dévolu aux antennes cantonales – particularité romande – incluant notamment toute la responsabilité de la préparation des dossiers et des contacts avec les clients, permet de conserver la proximité avec les entreprises.

Quelles sont les conditions requises pour obtenir un cautionnement?

Tout entrepreneur qui démarre, développe ou restructure une société (personne physique ou morale), actif dans quelque branche que ce soit – le seul secteur non couvert étant l'agriculture – peut bénéficier de notre cautionnement.

L'entrepreneur doit prouver la viabilité de son exploitation et avoir les qualités managériales requises par la CRC-PME et son bailleur de fonds.

Relevons toutefois que, grâce au soutien de la Confédération et des cantons, les conditions d'octroi sont bien évidemment moins sévères que celles pratiquées par les établissements bancaires.

Pratiquement, comment procéder?

Une demande de cautionnement (disponible sur: www.crcpme.ch) doit être remplie et accompagnée par l'ensemble des documents et informations nécessaires à l'expertise (comptabilité, budget d'exploitation, curriculum vitae, détail des investissements, etc.).

Celle-ci doit être adressée à l'antenne cantonale du lieu où l'entreprise exerce ou va exercer son activité.

Dès réception des documents et après paiement de la finance unique d'inscription, un expert contactera l'entrepreneur qui pourra ainsi lui fournir les explications nécessaires, lors d'une entrevue.

En parallèle, nous recommandons d'entreprendre également des démarches auprès d'un établissement bancaire.

Quel est le coût du cautionnement pour l'entreprise?

Il faut le souligner, la réorganisation profite à l'entrepreneur puisque la prime de risque annuelle est abaissée à 1.25%. De plus, les établissements bancaires, au bénéfice de notre cautionnement, accordent un intérêt préférentiel. Ainsi, cet intérêt, ajouté à notre prime de risque, correspond à un taux inférieur aux prêts commerciaux usuels.

Un dernier mot?

La CRC-PME est issue de la volonté de la Confédération, des organismes actuels de cautionnement et des cantons de soutenir le tissu économique pourvoyeur d'emplois et d'idées. Ce travail est facilité par les relations qu'entretiennent les antennes cantonales avec les entreprises et partenaires de leur région.

Ainsi, la CRC-PME travaille à ce dynamisme. Tous les cantons se sont associés afin de promouvoir, soutenir et favoriser le développement commercial et économique de nos PME. ■

propos recueillis par Céline Dupasquier

Pour tout renseignement complémentaire:

CRC-PME
M. Christian Wenger
Verte Rive
Av. Général-Guisan 117
1009 Pully
Tél. 021 721 11 81
E-mail: info@crcpme.ch
Internet: www.crcpme.ch

Chambre de commerce, d'industrie et des services de Genève (CCIG)

5e Evénement économique de la CCIG

Mercredi 10 octobre, Bâtiment des Forces Motrices (Genève)

Renseignements et inscriptions:
Nathalie Eggly, CCIG. Tél. 022 819 91 11 / E-mail: n.eggly@ccig.ch

Depuis cinq ans, la CCIG organise en automne un événement qui récompense le succès d'une entreprise et permet également à ses 1800 entreprises membres de se rencontrer. Cette année, l'Office pour la Promotion des Industries et des technologies (OPI) est associé au 5e Evénement économique et couronnera, lui aussi, deux de ses membres.

Le programme sera le suivant:

17h30	Ouverture des portes
18h00	Cérémonie officielle: Allocution et remise du Prix CCIG 2007 par Michel Balestra, président de la CCIG Remise des Prix de l'Industrie et de la Jeune Industrie 2007 par Jean-Luc Favre, président du Jury Allocution de Pierre-François Unger, conseiller d'Etat

Cocktail dînatoire et rencontres d'affaires.

La nouvelle version de www.ataonline.ch est arrivée

Depuis fin juin 2007, la nouvelle version du site internet www.ataonline a été lancée. Pour rappel, ce service permet aux entreprises de remplir directement les carnets ATA en ligne, moyennant un émolument supplémentaire de CHF 25. Le carnet ATA (Admission Temporaire/Temporary Admission) est un document douanier international pouvant être utilisé en lieu et place des documents nationaux habituellement nécessaires pour l'exportation et l'importation temporaire de marchandises, ainsi que pour leur transit.

La nouvelle version de www.ataonline.ch propose une navigation plus performante et plus agréable. A noter que toutes les données des entreprises ont été sauvegardées et que le mot de passe reste identique.

Renseignements:
Le service Visas et Légalisation de la CCIG,
Gérald Logoz, tél. 022 819 91 02, e-mail: g.logoz@ccig.ch

Quelles opportunités pour l'économie genevoise de demain?

Pour assurer sa compétitivité, l'économie a besoin d'informations de haute qualité sur la conjoncture, les conditions-cadre et la transformation du milieu dans lequel elle opère. C'est dans cette perspective qu'a germé l'idée de créer le séminaire économique genevois, co-organisé par la Banque Cantonale de Genève (BCGE) et la Chambre de commerce, d'industrie et des services de Genève (CCIG) avec la contribution de l'Office cantonal de la statistique (OCSTAT).

Ce séminaire aura lieu **mercredi 10 octobre 2007, à 15h00 au Bâtiment des Forces Motrices** (BFM), Place des Volontaires 2, 1204 Genève.

Le programme est le suivant:

- ***Une étude exclusive*** sur les perspectives conjoncturelles et la valeur ajoutée de l'économie genevoise.
  Intervenant: Jean-Luc Lederrey, responsable des Etudes financières à la BCGE
- ***Un ouvrage novateur*** avec Signatures lémaniques: conditions-cadre de l'économie genevoise et visions d'avenir.
  Intervenant: Michel Balestra, président de la CCIG
- ***Une étude inédite*** des aspects socio-démographiques de l'espace régional. Intervenant: Dominique Frei, directeur de l'OCSTAT.

Ce séminaire est ouvert à tous les chefs d'entreprises de la région.

Genilem



Pierre-Yves Tapponnier

Le Chéquier-Créateur est de retour!

propos recueillis par Leïla Kamel

Cette année, Genilem relance son chéquier-créateur avec une nouvelle formule et de nouveaux distributeurs. Explications de Pierre-Yves Tapponnier, directeur de Genilem Vaud-Genève.

Qu'est-ce que le chéquier-créateur?

Pierre-Yves Tapponnier: Le chéquier est principalement un outil de formation. L'opportunité est donnée aux créateurs d'entreprise de bénéficier des prestations de spécialistes (avocats, assureurs, notaires, comptables, etc.) à des tarifs préférentiels. Ils peuvent ainsi acquérir les bons réflexes. Au démarrage d'une entreprise, il est important que le créateur s'entoure de compétences de haut niveau car celles-ci permettent, à terme, de gagner du temps et de l'argent.

Le chéquier donne aux prestataires de services l'opportunité de participer au dynamisme du tissu économique local en aidant les jeunes entrepreneurs à réussir.

Comment peut-on obtenir le chéquier-créateur?

Les bénéficiaires du chéquier doivent avoir une véritable volonté entrepreneuriale et les projets doivent être en phase de démarrage.

Le chéquier ne peut être attribué qu'à la suite d'un entretien avec un professionnel de la création d'entreprise. On peut le trouver auprès de Genilem, la Fondetec, Eclosion, la Fongit, le guichet entreprise de l'Office de la promotion économique de l'Etat de Genève, l'association APRES et le CCSO Genève.

Bien entendu, le chéquier est intransmissible. Il n'est attribué qu'une seule fois, pour une validité de 18 mois au prix de CHF 100.

Comment cela fonctionne-t-il?

Dès que le créateur a son chéquier en main, il peut prendre rendez-vous avec l'un des prestataires de la liste (voir www.genilem.ch pour la liste complète). Il doit prévenir ce dernier qu'il est bénéficiaire du chéquier-créateur et lui remettre le «bon» au premier rendez-vous. Si cela n'est pas fait, le prestataire peut refuser de facturer le service à un prix avantageux.

Lorsqu'il ne lui reste plus de bons, le créateur d'entreprise payera la prestation à son tarif habituel.

Pour finir, comment devenir un prestataire du chéquier-créateur?

Il y a, selon moi, deux critères importants pour faire partie du réseau des prestataires. Le premier est d'avoir un service ou un produit utile à l'entreprise en démarrage. Le second est d'être prêt à faire un effort financier conséquent afin d'aider des créateurs d'entreprise dans leur projet. ■

Renseignements:
www.genilem.ch ou à nos bureaux de Genève et Lausanne

Cinq nouvelles entreprises primées

Genilem a sélectionné cinq jeunes entreprises innovantes pour un accompagnement de trois ans. Deux belles cuvées aux divers parfums! Au mois d'avril, le Comité de sélection de projets a primé trois entreprises aux univers bien différents: Dédoc est spécialisé dans la gestion et la destruction de documents confidentiels, Netguardians opère dans la sécurité informatique, enfin Less is more est une agence de consulting en art contemporain. En juin, lors de la troisième «série» de l'année, deux sociétés «féminines» ont été remarquées: Lamarque, qui développe des cosmétiques naturels, exempts d'ingrédients nocifs et atelierLUXE, une agence de conseil en marketing, branding et communication dans le domaine du luxe. Félicitations à tous et bienvenue!

Retrouvez les cartes de visite de ces entreprises à partir de la page 29

E-learning, une nouvelle façon d'apprendre

Depuis le début de l'année, Genilem propose la formation «Créer son entreprise» en e-learning. Destinée aux créateurs en phase de pré-démarrage ou démarrage, elle insiste sur les mêmes objectifs que l'enseignement traditionnel. Les internautes doivent acquérir les connaissances indispensables à la création et à la gestion de leur entreprise.
Ils doivent se doter des méthodes et des outils essentiels au suivi de leur activité. Ils apprennent aussi à préparer les dossiers nécessaires à la présentation de leur projet devant différents interlocuteurs.
L'utilisation d'Internet permet une meilleure gestion du temps et de l'apprentissage. En effet, la méthode e-learning donne la possibilité de suivre les différents modules à son propre rythme ou selon le développement du projet. De plus, en cas d'oubli, il est possible de refaire autant de fois que nécessaire la partie concernée.
Une façon simple d'apprendre et de comprendre le b.a-ba de la création d'entreprise! A vous de jouer!

Renseignements: www.genilem.ch

Genilem Ostschweiz

Ein starker Begleiter in schwierigen Zeiten



Dieter Bachmann,
Geschäftsführer Standortförderung Region Winterthur

Dieter Bachmann ist Geschäftsführer der Standortförderung Region Winterthur. Er war lange Zeit als Jungunternehmer und Unternehmer tätig und ist Gründer sowie Mitinhaber mehrerer Unternehmungen. Dieter Bachmann absolvierte nach dem berufsbegleiteten BWL-Studium zwei Marketing-Nachdiplome in Bern und England (CIM) und erlangte anschliessend sein MBA. Momentan arbeitet Dieter Bachmann an seiner betriebswirtschaftlichen Doktorarbeit zum Thema Jungunternehmen in der Reifephase.

Winterthur. Genilem ist seit neuestem auch in der Deutschschweiz vertreten. Im Rahmen einer Medienkonferenz stellten sich der Vorstand und das Selektionskomitee von Genilem Zürich/Ostschweiz der Öffentlichkeit vor. Dabei betonte Dieter Bachmann, Geschäftsführer der Standortförderung Region Winterthur und Vorstandsmitglied Genilem Zürich/Ostschweiz, wie gut Genilem in das bereits aufgebaute Unterstützungs-Konzept für Jungunternehmer in der Region hineinpasse. «Das ist eine Ergänzung des bestehenden Angebotes und keinesfalls eine Konkurrenz», erläuterte er.

Vor einem fachkundigen Publikum, das sich vor allem aus Vertretern der örtlichen Wirtschaft zusammensetzte, gab Dieter Bachmann einen Überblick über Institutionen wie Venture Lab, KTI Kommission für Technologie und Innovation, Business Tools, Adlatus oder die Förderprogramme der Technoparks in Winterthur und Zürich. «All diese Einrichtungen erfüllen ihren Zweck sehr gut», sagt er. «Genilem hebt sich von ihnen vor allem dadurch ab, dass die betreuten Unternehmen aus einer weiten Bandbreite von Branchen kommen und dass die Dienste für die Jungunternehmer kostenlos und über eine lange Dauer sind.»

Gerade letzteres sei für Unternehmensgründer ein grosser Vorteil. Vor allem in den ersten Jahren sei das Geld knapp, jeder Rappen kostbar. Doch das sei nicht das einzige Problem. «Aus eigener Erfahrung», so Bachmann, kenne er die Schwierigkeiten eines Unternehmensgründers. Der Gründer eines Informatik-Unternehmens bekannte offen, was er als Jungunternehmer vermisst habe: «Einen Coach bzw. Paten, der mir über ein längeres Stück des Weges mit menschlichem Rate zuverlässig zur Seite gestanden hätte.» Problemlöser für spezielle Fälle oder spezielle Fachbereiche gebe es genug, daran sei kein Mangel, wohl aber an einer langfristigen Begleitung.

Genilem stolze 90 Prozent», so Bachmann. Ein Grund für die hohe Quote an innovativen Unternehmern, die aufgäben, sei sicherlich das liebe Geld. «Besonders Hochschulabsolventen können im Angestelltenverhältnis viel leichter mit höherer Lebensqualität und mit weit weniger Risiko ein höheres Einkommen erzielen. Dazu kommt die Arbeit im Team, die Selbständigen oft fehlt», sagte er. Gerade der psychologische Aspekt, scheinbar allein vor einem Riesenberg an Aufgaben und Verantwortung zu stehen, habe auch ihm selbst in der Gründungsphase schlaflose Nächte beschert. «Da überlegt man dann, wie kann ich nur diesen Monat die Löhne für die Angestellten bezahlen».

«Das ist eine Ergänzung des bestehenden Angebotes und keinesfalls eine Konkurrenz»

Dies könne massgeblich zu einem unternehmerischen Erfolg beitragen, wie Genilem in der Westschweiz bereits eindrücklich bewiesen habe. Dort widmen sich Coaches während drei Jahren jeweils einmal monatlich den betreuten Unternehmen. «Und im Gegensatz zu den 50 Prozent, die über die ersten fünf Jahre nach der Unternehmensgründung erfolgreich hinwegkommen, sind es bei

Um innovative Unternehmen in der Region zu stützen, habe die Standortförderung Region Winterthur, deren Geschäftsführer er ist, die Rolle eines Co-Sponsoren für den jungen Deutschschweizer Zweig von Genilem übernommen. Weitere Sponsoren sind die Handelskammer und Arbeitgebervereinigung Winterthur sowie das Amt für Wirtschaft und Arbeit des Kantons Zürich. ■

Nouveau droit des Sàrl: vers une plus grande flexibilité des structures

Daniel Loeffler commente le nouveau droit des Sàrl:

«Le 16 décembre 2005, les Chambres fédérales ont adopté le nouveau droit des Sàrl qui entrera en vigueur le 1er janvier 2008. Les nouvelles dispositions sont applicables dès cette date. Un délai transitoire de deux ans est prévu pour l'adaptation à la nouvelle réglementation. Le projet de révision du Code des Obligations (CO) a pour but de donner à la Sàrl les attributs d'une véritable société de capitaux à caractère personnel.

Au niveau de l'établissement et de la révision des comptes, les dispositions du droit de la SA sont applicables à la Sàrl. Le nouveau droit comptable sur l'établissement et le contrôle des comptes est intégré dans le Code des Obligations en remplacement des dispositions générales sur la tenue de la comptabilité commerciale. L'obligation de la révision des comptes ne dépendra plus de la forme juridique de la société, mais de sa taille.

La révision du droit des Sàrl reprend le concept de base d'une société de capitaux liée aux personnes. Le législateur offre une plus grande flexibilité aux associés, notamment en facilitant la cession des parts et en prévoyant la possibilité de définir les rapports internes dans les statuts (prestations accessoires).»



Daniel Loeffler, Conseiller aux entreprises à l'Office de la Promotion Economique de Genève

Les modifications les plus importantes sont les suivantes:

- **il est possible pour une seule personne de créer une Sàrl (art. 772 al. 1 CO)**
- **le capital minimum reste de CHF 20 000 (art. 773 CO), mais celui-ci doit être entièrement libéré (art. 793 al. 1 CO)**
- **le plafonnement du capital à CHF 2 mio est supprimé (art. 773 CO)**
- **la valeur nominale des parts sociales ne peut être inférieure à CHF 100 (sauf lors d'un assainissement où elle ne peut être inférieure à CHF 1) (art. 774 CO)**
- **un associé peut posséder plus d'une part sociale (abrogation de l'al. 2 de l'article 774 CO)**
- **l'art. 774a prévoit la possibilité d'émettre des bons de jouissance, le droit de la SA est applicable par analogie**
- **les statuts peuvent obliger les associés à fournir des prestations accessoires (art. 796 CO)**
- **les gérants ainsi que les tiers chargés de la gestion exercent leurs attributions avec toute la diligence nécessaire et ne peuvent faire concurrence à la société, sauf si les statuts en disposent autrement, ou consentement écrit des associés (art. 812 CO)**
- **la cession des parts sociales ne requiert plus la forme authentique. La forme écrite est suffisante (art. 785 al.1 CO). Elle requiert l'approbation de l'assemblée des associés (art.786 al. 1 CO), cependant les statuts peuvent en disposer autrement (art. 786 al.2 CO)**
- **la liste des associés ne doit plus être déposée au registre du commerce (art. 790 CO)**

Un Zeste d'Eclosion

Lorsque le directeur d'Eclosion, Jesús Martin-Garcia rencontre David Viollier, le co-fondateur de Zeste Juice Bars, les deux hommes ne parlent pas des structures moléculaires ou de l'oxydation des vitamines. Ils discutent de la création, du développement et de la stratégie d'entreprise.

Jesús Martin-Garcia et David Viollier

Jesús Martin-Garcia: Comment arrivez-vous à positionner Zeste Juice Bars dans la multitude d'offres de produits nutritionnels?

David Viollier: Nous offrons une alternative saine au fast food. La Suisse est saturée en matière grasse contenue dans les hamburgers, kebabs ou autres sandwiches industriels que l'on trouve à tous les coins de rues. Nous avons identifié un réel besoin d'encas sains à emporter: du fast good.

Nous proposons nos produits à une clientèle qui mène un style de vie actif, pour qui bien-être et santé sont essentiels et qui doit se nourrir sur le pouce. Les femmes entre 15 et 35 ans sont particulièrement visées car elles représentent un groupe démographique qui accorde beaucoup d'importance à son hygiène de vie.

Nos *smoothies*, boissons onctueuses composées de jus de fruit 100%, de fruits entiers, de yoghourt probiotique (contenant des cultures actives) ou de sorbet avec des glaçons, séduiront les palais les plus exigeants. D'une contenance de 4 ou de 5,5 dl, ils sont rassasiants car les fibres des fruits sont préservées. Les cocktails sont pressés à la demande du client, devant lui, afin de préserver les valeurs bioénergétiques et vitaminiques des fruits. Dès la rentrée 2007, nous élargirons notre offre aux *wraps*. Il s'agit d'ingrédients (poulet, saumon ou légumes) enroulés dans une pâte très fine. Deux sauces pauvres en matières grasses seront proposées en accompagnement.

J. M.-G: Allez-vous développer une offre de franchise pour vos bars? Quel en est l'objectif?

D.V.: Oui. Nous espérons pouvoir franchiser notre concept à moyen terme. Pour le moment, nous préférons conserver la responsabilité de nos points de vente pour nous rendre compte des difficultés et des pièges liés à la commercialisation de nos produits. Nous essayons d'assurer ainsi la pérennité de nos futurs franchisés. Il s'agit aussi de continuer à travailler sur l'image de Zeste en améliorant ce qui peut l'être dans nos trois bars déjà en activité. L'offre de produits ainsi que le design des lieux de vente risquent encore de se modifier quelque peu. De plus, il nous faut trouver les meilleurs emplacements, ceux qui offrent un maximum de passage.

Nous envisageons d'ouvrir encore deux magasins en Romandie dans les prochaines années, avant de nous attaquer au marché alémanique. Zeste Juice Bar veut rester la référence en matière de bar à jus et à *smoothies* en Suisse.

J. M.-G.: Aujourd'hui, il faut que le consommateur aille au bar pour avoir accès à vos produits; avez-vous des plans pour faire venir les produits aux consommateurs, en passant par exemple par la grande distribution?

D.V.: Non, ce n'est pas possible car notre concept est basé sur la fraîcheur de nos produits. Les jus et les *smoothies* sont préparés à la minute devant le consommateur. La grande distribution impliquerait la pasteurisation de nos produits donc une perte de leur valeur nutritionnelle. Nous irions totalement à l'encontre de qui nous sommes et de ce que nous défendons.



Titulaire d'une licence en droit et en sciences économiques ainsi que d'un MBA de la prestigieuse Harvard Business School, Jesús Martin-Garcia a commencé sa carrière comme consultant chez McKinsey & Co. Il a co-fondé LeShop, le premier supermarché en ligne de Suisse. En 2004, il a fondé Eclosion en partenariat avec l'Etat, les instituts académiques et des entreprises privées.

Eclosion

Création |
Décembre 2004

Mission |
Transformation de l'excellence de la recherche régionale dans le domaine des sciences de la vie en valeur économique et en emplois

Financement |
Mixte, alliant les forces de l'Etat (infrastructure, services biotech), à celles du privé (capital de démarrage)

Montant des fonds à la création |
CHF 15 millions

Nombre de projets soutenus |
80-100 dossiers traités par an
9-15 projets en construction,
2-5 sociétés prometteuses

propos recueillis
par Frédéric Vormus

carte de visite de Zeste Juice Bars en page 41
carte de visite d'Eclosion en page 25



David Viollier est né au Cap, en Afrique du Sud. Il obtient en 1997 une licence en physique à l'EPFL. Il travaille comme consultant en informatique et en gestion de projet jusqu'en 2006. En 2004, il est fonde, avec Melissa Glass, Zeste Juice Bar, le premier bar à jus de fruits et smoothies de Suisse. La chaîne compte aujourd'hui trois points de vente.

David Viollier: Souvent la valeur ajoutée des structures de soutien se manifeste surtout à travers le business networking. Est-ce le cas d'Eclosion?

Jesús Martin-Garcia: Le business networking est bien entendu important dans les sciences de la vie. Pourtant, l'essentiel pour développer un produit de haute technologie, c'est l'assemblage de compétences, la syntonisation des savoir-faire qui permettent de le faire exister. Lorsqu'un biologiste vient nous voir avec une invention, nous avons la capacité de trouver les médecins, chimistes, bio-informaticiens, pharmacologues et autres spécialistes régulatoires nécessaires au développement de celle-ci. Tous ces spécialistes vont se mettre autour d'une table pour évaluer l'intérêt et la faisabilité du projet. Un chercheur seul ne peut pratiquement rien faire.

Nous avons établi des contacts avec les centres de recherche du monde entier mais comptons beaucoup sur l'excellence du bassin lémanique, riche de ses 3'500 chercheurs en sciences de la vie.

D.V.: Lorsqu'un projet a été sélectionné, pendant combien de temps bénéficiera-t-il du soutien d'Eclosion?

J.-M.G.: Le type de ressources dont nous avons besoin revient très cher, c'est pourquoi nous devons être très sélectifs. Si ça ne doit pas marcher, autant que ça ne marche pas le plus rapidement possible! Lorsqu'un projet passe le cap de la sélection, nous ne prédéterminons pas la durée d'accompagnement. Nous fixons un certain nombre d'objectifs à atteindre avant de passer à chacune des étapes suivantes. Ce processus dure, dès l'instant où la personne arrive avec son idée jusqu'au moment où la société qui en découle est prête à aller voir un capital-risqueur, entre 18 mois et 3 ans. C'est bien entendu très variable, cela dépend des difficultés du projet. Il faut déterminer sa faisabilité et les modalités de sa réalisation. Eclosion va ensuite le financer jusqu'à hauteur de CHF 2 millions. La dernière étape, une fois que la preuve du concept est faite, est d'accompagner l'entreprise chez des capital-risqueurs ou des industriels pour qu'elle puisse continuer son développement.

D.V.: En science de la vie, quelles sont les possibilités de protéger la découverte?

J.-M.G.: La plupart du temps il est difficile de protéger des découvertes car elles préexistent dans la nature, seules les inventions sont brevetables. Pour une start-up, seule une propriété intellectuelle forte lui permet, à l'instar de David contre Goliath, de conserver ses droits face aux grands groupes.

Il faut savoir qu'amener un médicament du stade du laboratoire à sa mise sur le marché coûte au bas mot CHF 200-400 millions, parfois dans les cas les plus élevés jusqu'à CHF 1 milliard. Il est donc impensable qu'une telle somme d'argent soit dépensée pour qu'un concurrent puisse, le jour suivant, mettre la même molécule sur le marché. Les enjeux sont tels que rien ne se développe en sciences de la vie sans une protection intellectuelle forte. ■

Fiches techniques

Zeste Juice Bars

Création |
SA fondée le 22 juillet 2004

Domaine d'activité |
Bars à jus de fruits et smoothies à emporter

Chiffre d'affaires en 2006 |
CHF 410 000

Clients |
Principalement des femmes entre 18-35 ans ayant une bonne hygiène de vie

Equipe en 2007 |
15 personnes dont 2 à plein temps

Faits marquants |

08.10.04	Ouverture du bar pilote à Lausanne
06.12.05	Sélectionné par Genilem
01.05.06	Obtention du label de qualité «5 par jour» de la Ligue Suisse contre le Cancer
19.06.06	Ouverture d'une succursale à Bienne
24.10.06	Ouverture d'une succursale à Neuchâtel

Structures d'aide à la création d'entreprise

Ce magazine se veut une plateforme d'information en matière de création d'entreprise. A travers cet annuaire, découvrez la diversité et la complémentarité des différents organismes d'aide. Et surtout n'hésitez pas à contacter celui ou ceux dont l'activité répond à votre besoin.



	**BioAlps**	Promotion de biotechnologies et des technologies médicales.	Mme Norie MATURANA 022 304 40 40 contact@bioalps.org **www.bioalps.org**
	**CCIG** **Chambre de commerce, d'industrie et des services de Genève**	Promotion de l'économie genevoise.	M. Jacques JEANNERAT 022 819 91 11 ccig@ccig.ch **www.ccig.ch**
	**CCSO Genève** **Antenne genevoise du réseau CCSO** 	Soutien aux start-up basées sur l'innovation technologique et aux entreprises engagées dans des projets innovants ou de restructuration.	M. Jean-Marc HILFIKER 022 388 65 50 info@ccsoge.ch **www.ccso.ch** **www.ccsoge.ch**



Eclosion

Support à la création et au développement d'entreprises dans le domaine des sciences de la vie.

M. Jesús MARTIN-GARCIA
022 880 10 10
contact@eclosion.com
www.eclosion.com

à retrouver aux pages 22-23

FAE

Fondation d'aide aux entreprises

Soutien aux PME existantes ou en création dont le développement présente un intérêt pour le canton en termes d'emplois et de savoir-faire.

MM. Jean METRAILLER et Serge NOUARA
022 827 42 84
info@fae-ge.ch
www.fae-ge.ch

Fondetec

Fondation pour le développement des emplois et du tissu économique en Ville de Genève

Soutien à la création d'entreprises génératrices d'emplois, au maintien et au développement d'entreprises existantes ainsi qu'à l'innovation technologique.

M. Jérôme FAVOULET
022 338 03 60
info@fondetec.ch
www.fondetec.ch



Fongit

Fondation genevoise pour l'innovation technologique

Financement et accompagnement de projets innovants dans les hautes technologies.

M. Pierre STRÜBIN
022 884 83 00
info@fongit.ch
www.fongit.ch



Genilem Vaud-Genève

Bureau de Genève

Accompagnement des créateurs d'entreprises innovantes. Retrouvez les adresses de nos autres antennes sur www.genilem.ch.

M. Pierre-Yves TAPPONNIER
022 817 37 77
info@genilem.ch
www.genilem.ch



Guichet pour entreprises de l'Office de la Promotion Economique

Service de conseil et d'information de l'Office de la Promotion Economique

Soutenir les PME et les créateurs d'entreprises genevoises dans la mise en place de leurs projets, en s'appuyant sur les compétences des organismes partenaires.

M. Daniel LOEFFLER
022 388 34 34
daniel.loeffler@etat.ge.ch
www.geneve.ch
www.geneva.ch





ADNV

Association pour le développement du Nord Vaudois

Favoriser l'installation de nouvelles entreprises dans la région et leur apporter un appui en termes de développement.

M. Jean-Marc BUCHILLIER
024 425 55 21
contact@adnv.ch
www.adnv.ch



AIT

Association vaudoise pour la promotion des innovations et des technologies

Améliorer et promouvoir la collaboration entre l'économie, les hautes écoles et l'Etat de Vaud afin d'assurer la pérennité de la place technologique vaudoise.

M. Daniel TIERCY
021 316 63 79
info@ait-vd.ch
www.ait-vd.ch



Fondation ASECE

Encourager la création de petites entreprises par un financement (microcrédit) et un suivi en phase de démarrage.

Mme Andréa LEHMANN-BEYTRISON
021 646 94 93
fondation@asece.ch
www.asece.ch

à retrouver à la page 47



Capital proximité

Mettre en contact des investisseurs privés et des porteurs de projets cherchant un financement à long terme.

M. Pierre BORDRY
021 641 17 30
pby@capitalproximite.ch
www.capitalproximite.ch



COREB

Communauté régionale de la Broye

Favoriser l'installation de nouvelles entreprises dans la région et leur apporter un appui en termes de développement.

M. Stéphane MAILLARD
026 663 90 84
info@coreb.ch
www.coreb.ch



CVC

Coopérative vaudoise du cautionnement

Solutions de cautionnement à tous types de projets et d'entreprises.

M. Jean-Pierre RYFFEL
021 721 11 81
info@cvc-cvch.ch
www.cvc-cvch.ch



CVCI

Chambre vaudoise du commerce et de l'industrie

Promotion de l'économie vaudoise.

M. Régis JOLY
021 613 35 35
cvci@cvci.ch
www.cvci.ch

FIT

Fondation pour l'innovation technologique

Soutien au développement de projets à contenu technologique innovant issus d'une collaboration avec une Haute Ecole de Suisse Romande.

M. Régis JOLY
021 613 35 35
cvci@cvci.ch
www.fondation-fit.ch



à retrouver à la page 47



Genilem Vaud-Genève

Bureau de Lausanne et Yverdon

Accompagnement de créateurs d'entreprises innovantes. Retrouvez les adresses de nos autres antennes sur www.genilem.ch.

M. Pierre-Yves TAPPONNIER
021 613 35 61
info@genilem.ch
www.genilem.ch



Lausanne Région

Association pour la promotion économique de la région lausannoise

Favoriser l'installation de nouvelles entreprises dans la région et leur apporter un appui en termes de développement.

Mme Ariane ROCHAT
021 613 73 33
promo@lausanneregion.ch
www.lausanneregion.ch



MicroTech Industry

Promotion de l'industrie microtechnique et de précision de Suisse occidentale.

M. Frédéric BONJOUR
021 796 33 43
fbonjour@centrepatronal.ch
www.microtech-industry.ch

Promove

Promove

Association pour la promotion économique de la région Montreux-Vevey

Favoriser l'installation de nouvelles entreprises dans la région et leur apporter un appui en termes de développement.

Mme Suzanne SINCLAIR
021 963 48 48
info@promove.ch
www.promove.ch



PSE

Parc scientifique d'Ecublens - EPFL

Site accueillant des entreprises dans les secteurs de la haute technologie et coaching pour créateurs d'entreprise.

M. Jacques LAURENT
021 693 46 65
info@parc-scientifique.ch
www.parc-scientifique.ch



Région Nyon

Conseil régional du district de Nyon

Favoriser l'installation de nouvelles entreprises dans la région et leur apporter un appui en termes de développement.

M. Patrick FREUDIGER
022 361 23 24
info@regionyon.ch
www.regionyon.ch



SELT

Service de l'économie, du logement et du tourisme

Appui aux créateurs d'entreprises et aux PME vaudoises, plus particulièrement celles actives dans les secteurs de l'industrie, des services proches de la production et des technologies de pointe.

M. Gérard MOSER
021 316 58 20
info.selt@vd.ch
www.economie.vd.ch





Swissmédia

Association suisse du multimédia

Participe à la création, encourage et soutient le fonctionnement de technopôles et d'incubateurs dans les domaines des nouvelles technologies de l'information, de la communication et du multimédia.

M. Roland GRUNDER
021 925 80 30
info@swissmedia.ch
www.swissmedia.ch



Y-Parc SA

Parc scientifique et technologique d'Yverdon-les-Bains

Site accueillant des entreprises dans les secteurs de la technologie.

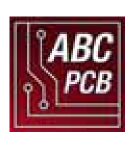
M. Alain QUARTIER
024 423 92 50
quartier@y-parc.ch
www.y-parc.ch

Entreprises en démarrage

Les 99 entreprises en démarrage référencées dans cet annuaire remplissent trois critères:

- Elles doivent témoigner d'une volonté de croissance et de création d'emplois
- Elles doivent avoir moins de trois ans d'activité
- Elles ont bénéficié d'une aide significative d'un des organismes de soutien mentionnés aux pages 24 à 28

technologie de l'information



Florian COSSY
021 534 39 66
fcossy@abc-pcb.com
www.abc-pcb.com

ABC PCB conceptualise, développe et produit des cartes électroniques pour le compte d'autres sociétés.

soutenue par
vaud.ch

business intelligence



Adonys Holding Sàrl
Bruno CIROUSSEL
022 301 85 44
info@adonysgroup.com
www.adonysgroup.com

La BI++ est une solution répondant précisément aux objectifs d'une direction. Elle mesure la performance de l'organisation et optimise ses résultats pour une maîtrise des processus et des risques.

soutenue par

Office de la Promotion Economique de Genève

prises de vues aériennes





Philippe GUILLOD
022 320 29 21
info@aeroprod.ch
www.aeroprod.ch

NOUVELLE ENTREPRISE

Réalisation de prises de vues aériennes (photos et vidéos) à basse altitude à l'aide d'un dirigeable télécommandé, propulsé électriquement et par énergie solaire, utilisable en tout lieu.

soutenue par


électronique



Reshad MOUSSA
079 792 81 62
reshad@aginova.com
www.aginova.com



Gagnants du concours IMD Start-up, Aginova développe des capteurs wireless WiFi. Les applications comprennent le suivi de la corrosion (raffineries, armée), et la mesure à distance de la température.

soutenue par vaud.ch

alimentaire



Kurt SCHALLER
021 807 03 34 ou 079 831 91 59
kurt.schaller@agolin.com
www.agolin.com

NOUVELLE ENTREPRISE

Conception et distribution d'additifs alimentaires pour animaux. Marché mondial.

soutenue par



mécanique



Jérôme SCHNEIDER et
Henri-Philippe GRANGER
027 767 30 03
info@almec.ch
www.almec.ch



Atelier de mécanique, Almec propose des compétences dans la gestion et de l'achat de matières premières afin d'améliorer la rentabilité du produit fini.

soutenue par GENILEM

sécurité alimentaire



Gérald CHAMBON
021 693 48 34
info@alpsens.ch
www.alpsens.ch

à retrouver à la page 6

NOUVELLE ENTREPRISE

Mise au point et commercialisation d'un système intégrable de mesure de la dégradation des huiles de friture.

soutenue par



dépollution



Théodore RIEDO
022 860 27 77
amconser@bluewin.ch
www.amconser.com

Amconser est une entreprise spécialisée dans la maintenance de bâtiments. Elle décline son offre selon trois axes: dépollution industrielle, urbaine et intérieure.

soutenue par GENILEM

biotech delivery systems



Paolo BOTTI
022 880 10 15
info@arisgen.com
www.arisgen.com

à retrouver à la page 45

Administration ciblée de peptides et de protéines à but thérapeutique.

soutenue par Eclosion

ingénierie informatique



Nicolas FIETIER
021 921 29 25
artsen@arts-engineering.ch
www.arts-engineering.ch

Arts Engineering fournit des logiciels de simulation numérique afin d'améliorer la qualité des produits d'une entreprise, valider des options technologiques et réduire les coûts de mise au point.

soutenue par GENILEM

services



Reza DOOMUN
026 425 45 06
reza.doomun@aston-consulting.ch
www.aston-consulting.ch

NOUVELLE ENTREPRISE

Aston Consulting aide les entreprises actives dans la pharmaceutique, les dispositifs médicaux et la chimie fine à être en conformité avec les normes de qualité du secteur (FDA).

soutenue par GENILEM

marketing et communication

atelierLUXE

Marie-Noëlle LETELLIER
079 286 00 03
mnletellier@atelierluxe.com
www.atelierluxe.com

à retrouver à la page 19

Atelier LUXE accompagne les entreprises actives dans le luxe en leur prodiguant des conseils de marketing, en gérant la marque et sa communication, enfin en offrant des études en intelligence économique.

soutenue par
GENILEM

capteurs, technologie médicale

atracsys ADVANCED TRACKING SYSTEMS

Gaëtan MARTI
021 693 78 43
info@atracsys.com
www.atracsys.com

Design, manufacture and market the highest precision devices for researchers working on leading-edge 3D optical systems.

soutenue par
PSE PARC SCIENTIFIQUE

diagnostic médical



Cécile DUVANEL
022 884 83 00
info@augurix.com
www.augurix.com

NOUVELLE ENTREPRISE

à retrouver à la page 45

Système de diagnostic non invasif pour la détection de la maladie de coeliaque, maladie découlant de l'intolérance au gluten.

soutenue par


coiffure



Céline GUILLAIN
Bernard BENAYOUN
022 733 46 01

NOUVELLE ENTREPRISE

Exploitation d'un Salon de coiffure.

soutenue par
FAE - Genève

industrie d'équipement

BINDRING

Patrick MORAT
023 884 83 00
info@bindring.com
www.bindring.com

NOUVELLE ENTREPRISE

Système de raccordement par induction pour tuyaux plastiques destinés à la distribution de fluides sous pression pour les applications sanitaires et de chauffage à distance.

soutenue par


écologie



Frédéric MAUCH
022 311 88 11
info@bioapply.com
www.bioapply.com

BioApply développe des alternatives écologiques aux produits à base de pétrole en favorisant les matières renouvelables et biodégradables d'origine végétale.

soutenue par


Office de la Promotion Economique de Genève

fibres optiques

BRAINNETWORK

Patrick SEGU
021 693 87 10
patrick.segu@brainholding.ch
www.brainnetwork.ch

Conception et réalisation de réseaux dédiés en fibres optiques.

soutenue par


vaud.ch

high-tech

Bulane sa

Isabelle GENOUD,
Claes BERGLUND et Pierre LEITGIB
022 772 02 06
info@bulane.com
www.bulane.com

Bulane a mis au point le Watalyse, appareil qui permet par électrolyse d'eau et de sel la production d'une solution chlorée destinée à désinfecter et à potabiliser l'eau.

soutenue par
GENILEM

traitement de l'air



Jean-Pierre PASTOR
022 319 19 59
info@imuvair.com
www.imuvair.com

Développement, production et vente de réacteurs photocatalytiques capables de détruire les polluants chimiques et microbiologiques présents dans l'air. Secteurs: grand public, médical, industriel.

soutenue par



Office de la Promotion Economique de Genève

café-restaurant

Café des Sources SA

Patricia FRATTINI
022 320 67 98

NOUVELLE ENTREPRISE

Exploitation d'un café-restaurant à l'enseigne «Café des Sources».

soutenue par FAE - Genève

informatique



Sylvain PAILLARD
021 693 90 01
info@cognosense.com
www.cognosense.com

Logiciel d'intelligence artificielle.

soutenue par PSE Parc scientifique

recrutement



Michael SENN et Marcus ANDERSSON
022 548 10 40
info@cusmic.ch
www.cusmic.ch

Cusmic est un concept d'interaction entre étudiants et entreprises. Il permet aux premiers d'acquérir de l'expérience et aux seconds d'intégrer des étudiants spécialistes pour des missions temporaires.

soutenue par GENILEM

Office de la Promotion Economique de Genève

mode-sport



à retrouver à la page 44

Cyrille GAY
022 346 17 34
info@cypewear.com
www.cypewear.com

Cype est spécialisée dans le design, le développement et la commercialisation d'articles sportswear tendances et techniques, Sport Couture & Fusion Footwear (chaussures, vêtements et accessoires).

soutenue par GENILEM

Office de la Promotion Economique de Genève

services



à retrouver à la page 19

Jérôme GOLLIARD, Dominique NOIR et Patrick VALLAT
024 471 06 88
info@dedoc.ch
www.dedoc.ch

Dedoc est spécialisée dans la gestion et la destruction de documents confidentiels. Elle s'adresse tout particulièrement aux entreprises soucieuses de leur confidentialité.

soutenue par GENILEM

logistique et construction en bois



Willy RUESCH et Benoît WEBER
026 413 04 05
info@dendron.ch
www.dendron.ch

Dendron propose un grand choix de constructions en bois calibré. Seuls des bois suisses non traités sont utilisés. Le produit est fait sur mesure pour le client. Un style original, un produit 100% naturel!

soutenue par GENILEM

informatique



François BOCHATAY
021 693 87 61
info@desknet.ch

DeskNET est spécialisé dans le développement et le design d'applications riches (RIA – Rich Internet Applications) et développe une plate-forme logicielle connectée.

soutenue par PSE Parc scientifique





biotech



DIAGNOPLEX

Stavros THERIANOS
021 653 66 92
stherianos@diagnoplex.com
www.diagnoplex.com

Développement d'un test non-invasif pour le dépistage précoce du cancer du côlon.

soutenue par



à retrouver à la page 47

e-commerce

Ramon CORTES
021 625 63 34
info@diams.ch
www.diams.ch

Diams.ch est le premier site suisse de vente de diamants et de bijoux par Internet. Il propose un choix unique de diamants et de création bijoutière... Une façon de faire d'un rêve une réalité.

soutenue par



industrie



Bernard VAUCHER
032 968 64 50
welcome@dynamicmotion.ch
www.dynamicmotion.ch

Entre fabricants de micro moteurs électriques et fabricants d'appareils, Dynamic Motion offre un savoir-faire de pointe en ingénierie, industrialisation et fabrication électronique et mécanique de produits sur mesure et standards.

soutenue par

GENILEM

environnement



Yves LOERINCIK
079 453 59 52
info-lcs@ecointesys.ch
www.ecointesys.ch

Leader en comptabilité environnementale, Ecointesys propose des bilans écologiques de produits, services et entreprises afin d'identifier les risques liés aux activités et d'y remédier.

soutenue par

GENILEM

PSE PARC SCIENTIFIQUE

technologie médicale





Eric LE ROYER
022 306 19 60
info@endosense.com
www.endosense.com

Développement, fabrication, production et vente d'un cathéter d'ablation avec senseur de force permettant le traitement de la fibrillation auriculaire.

soutenue par
Office de la Promotion Economique de Genève

énergie, développement durable





Malick KANE
021 693 91 71
malick.kane@eneftech.com
www.eneftech.com

Nouvelles technologies de cogénération à petite échelle.

soutenue par

PSE PARC SCIENTIFIQUE

à retrouver à la page 42

métrologie, écologie



Ioan BALIN
021 625 89 62
info@enviroscopy.com
www.enviroscopy.com

R&D projects on environmental monitoring instrumentation and modeling.

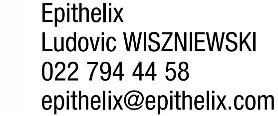
soutenue par

PSE PARC SCIENTIFIQUE

biotech services







Epithelix
Ludovic WISZNIEWSKI
022 794 44 58
epithelix@epithelix.com
www.epithelix.com

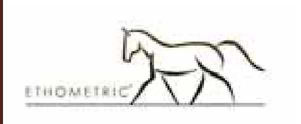


Ingénierie tissulaire au service de l'industrie pharmaceutique et chimique.

soutenue par



équitation



Emmanuelle OZKAN
021 861 40 55
emanuelle.ozkan@ethometric.ch
www.ethometric.ch

Spécialiste en équitation éthologique, Ethometric propose des tests d'évaluation du comportement des chevaux, ainsi qu'un label valorisant l'animal, son savoir-faire et savoir-être.

soutenue par
GENILEM

forme



Thierry GUENAT
078 886 58 64

NOUVELLE ENTREPRISE

Centre d'entrainement physique et de détente qui propose des solutions encadrées visant à l'amélioration de la condition physique, la perte de poids, ainsi que différentes techniques de massage.

soutenue par
FAE - Genève

services aux particuliers



Patrick RICHARD
021 601 55 25
patrick.richard@fcssa.ch
www.expatservice.ch



Service d'accompagnement administratif et de suivi de correspondance pour les expatriés quittant la Suisse.

soutenue par
Capitalproximité

mode



Sibylle SCHMIDT
022 320 19 43
contact@fashionproject.ch
www.fashionproject.ch

Ecole atelier de couture, Fashionproject s'adresse aux stylistes et adultes désireux d'apprendre à coudre, customiser ou confectionner des vêtements. Son offre est vaste: cours, expos-ventes, etc.

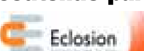
soutenue par
GENILEM

not-for-profit foundation



Robon E. OFFORD
022 794 44 56
info@mintakafoundation.com
www.mintakafoundation.com

Mintaka is a not-for-profit foundation which seeks to identify medical problems of the developing world for which high technology research can lead to simple and inexpensive solutions.

soutenue par


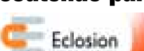
Office de la Promotion Economique de Genève

medtech software



Raphael HOLZER
022 880 10 10
raphael.holzer@epfl.ch
www.funetics.com

Solutions logicielles et techniques dans le domaine de la recherche en neuroscience.

soutenue par


biotech therapeutics



Hervé PERRON
022 794 44 56
info@geneuro.com
www.geneuro.com

Traitement de pathologies associées à la surproduction de radicaux d'oxygène.

soutenue par

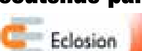

Office de la Promotion Economique de Genève

biotech therapeutics



Patrick PAGE
022 794 44 57
info@genkyotex.com
www.genkyotex.com

Traitement de pathologies du système nerveux.

soutenue par


Office de la Promotion Economique de Genève

cosmétique - beauté

Genlift SA

Laurent PERRIN et Bernard BAUDIN
022 343 65 73
info@genlift.com
www.genlift.com

NOUVELLE ENTREPRISE

Commerce et diffusion de produits de beauté professionnels. Dans la plus pure tradition de la qualité Suisse, Genlift développe des applications innovatrices pour les soins du visage et du cou.

soutenue par FONDETEC

biotech therapeutics

Gliapharm

Pierre MAGISTRETTI
022 880 10 10
gliapharm@eclosion.com

Traitement de pathologies du système nerveux.

soutenue par




prêt-à-porter



Céline REMARS
022 700 85 28

NOUVELLE ENTREPRISE

Boutiques de mode, vente de vêtements, chaussures, accessoires, principalement de créateurs italiens et français

soutenue par FAE - Genève

microsystèmes



Dominique SOLIGNAC
021 693 74 98
contact@icoflex.com
www.icoflex.com

Usinage micrométrique du verre et de la céramique.

soutenue par PSE PARC SCIENTIFIQUE

dentisterie



Lutz BEERSTECHER
021 693 86 37
info@i-dent-dental.com
www.i-dent-dental.com

Développement d'équipements innovants pour la dentisterie.

soutenue par PSE PARC SCIENTIFIQUE, vaud.ch

formation



Laure CARON
021 661 34 39
contact@polycours.com
www.polycours.com

L'Institut Polycours propose deux prestations complémentaires: l'appui scolaire à domicile et des cours particuliers de langues. Une prise en charge globale et sur mesure pour chaque élève.

soutenue par GENILEM

architecture et décoration d'intérieur



Nathalie PATELLA et Diego MICHELOUD
022 310 39 09
nathalie@introglass.ch
www.introglass.ch

Grâce à des techniques innovantes de transformation du verre et à une approche personnalisée, Introspective Glass offre des solutions artistiques dans les domaines de l'architecture et de la décoration d'intérieur.

soutenue par GENILEM

informatique



François BLAYO
079 590 97 80
francois.blayo@ipseite.com

Plateforme externalisée de gestion de multimédias apportant aux différents services des entreprises une solution centralisée, sécurisée et innovante pour collecter, organiser, explorer et partager toutes formes de documents numériques.

soutenue par



lutherie



Céline RENAUD et Jean-Michel CAPT
021 845 56 10
celine@jmcguitars.com
www.jmcguitars.com

Manufacture de guitares, JMC Lutherie donne une couleur aux sons grâce à la réalisation de produits de résonance. Des créations uniques et novatrices en épicea d'harmonie de la forêt du Risoud.

soutenue par
GENILEM


cosmétiques



Karin ROTEN MEIER
041 931 04 52
info@karineroten.ch
www.karinroten.ch

Ancienne championne de ski, Karin Roten Meier lance sa propre ligne de produits cosmétiques. Huits produits naturels et de haute qualité pour le corps et le visage afin de soigner et choyer la peau.

soutenue par
GENILEM

cosmétiques



Nadine VUILLERMET
022 731 05 05
info@lamaisondesetoiles.com
www.lamaisondesetoiles.com

La Maison des Etoiles est un concept original dans le domaine de l'esthétique, qui prend en compte aussi bien la beauté du corps que celle de l'esprit. Elle conjugue vente de produits naturels et soins en institut.

soutenue par
GENILEM

cosmétiques



Nathalie LAMARQUE
022 743 22 56
geneve@lamarque.ch
www.lamarque.ch


à retrouver aux pages 19 et 43

NOUVELLE ENTREPRISE

Aux femmes, hommes et enfants soucieux de leur peau, Lamarque propose une gamme de cosmétiques aux éléments naturels qui proscrit 1250 ingrédients nocifs pourtant utilisés par les marques concurrentes.

soutenue par
GENILEM

restauration

Laurence DROZ
021 646 46 30
info@assiettevolante.ch
www.assiettevolante.ch

L'assiette volante propose aux PME des zones urbaines un service de restauration aux repas modulables et équilibrés. Un accès Internet, un micro-onde et le tour est joué!

soutenue par
GENILEM

boutique femmes enceintes



Emilie THOMMEN et Frédérique MONTERO
022 321 24 61
info@enviedefraises.ch
www.enviedefraises.ch

NOUVELLE ENTREPRISE

Création et vente de vêtements pour femmes enceintes évolutifs, uniques, originaux et colorés. Dédié aux enfants et aux futures mamans, cet espace fait rimer confort et charme avec maternité.

soutenue par
FONDETEC

restauration



Samantha et Xavier MUSSET
022 347 69 00
lemalombre@bluewin.ch
www.malombre.ch



Cuisine de saison, équilibrée et créative confectionnée à base de produits frais finement sélectionnés. Terrasse exceptionnelle l'été. Salle pour banquets. Accueil chaleureux et service personnalisé.

soutenue par
FONDETEC

loisirs





Carole et Patrick CROSET
024 485 38 44
info@lesateliersloisirs.ch
www.lesateliersloisirs.ch

L'association des Ateliers Loisirs est spécialisée dans les loisirs éducatifs. Elle s'adresse aux familles, fondations et écoles auxquelles elle propose une palette de diverses activités, telle l'équitation.

soutenue par
GENILEM

consulting en art



Françoise RAMSEIER
022 321 20 50
frconcept@hotmail.com
www.lessismore.li

à retrouver à la page 19

Agence de consulting en art contemporain, Less is more propose divers services tels que la visite d'ateliers et d'expositions, l'organisation de conférences, le conseil en matières d'achat, de restauration, etc.

soutenue par
GENILEM
Office de la Promotion Economique de Genève

informatique



Alexandre BEURRIER
021 641 00 52
abeurrier@linardistribution.ch
www.linardistribution.ch

Linard Distribution est une société spécialisée dans l'importation de produits informatiques. Ses prix et délais lui valent d'être une parfaite alternative aux différents canaux de distribution actuels.

soutenue par


articles de sport



Gerard TELFSER
024 436 12 34
info@mabasi.com
www.mabasi.com

à retrouver à la page 5

Mabasi Lab est spécialisée dans le développement de matériel de sport. Son premier produit est un outil permettant de monter et démonter toutes les pièces d'un skateboard.

soutenue par
vaud.ch

organisation de mariages



Philippe et Noëlle MAROZEAU
022 750 03 03
planners@mariage-sans-soucis.com
www.mariage-sans-soucis.com

Wedding planner reconnu, Mariage sans soucis propose aux futurs mariés un service sur mesure. Du choix du thème à la réservation de la suite nuptiale, la prestation est complète et parfaite.

soutenue par
GENILEM

appareils de mesures



Willy HOFER
022 820 32 60
mecsens@societe.ch
www.mecsens.ch

NOUVELLE ENTREPRISE

Développement et commercialisation d'instruments de mesures de gaz.

soutenue par
Office de la Promotion Economique de Genève

formation médicale



Rachel UNELL et Branko GANTAR
078 611 10 02
info@medinel.com
www.medinel.com

à retrouver à la page 14

La mission de Medinel est de transmettre aux utilisateurs, aux fournisseurs et aux distributeurs les compétences pour optimiser l'utilisation, la qualité, la productivité et la vente d'appareils médicaux.

soutenue par
GENILEM

technologie médicale

Medlis SA

Medlis SA
Fongit
022 884 83 47

NOUVELLE ENTREPRISE



Développement, fabrication et commercialisation de lasers chirurgicaux.

soutenue par
Office de la Promotion Economique de Genève

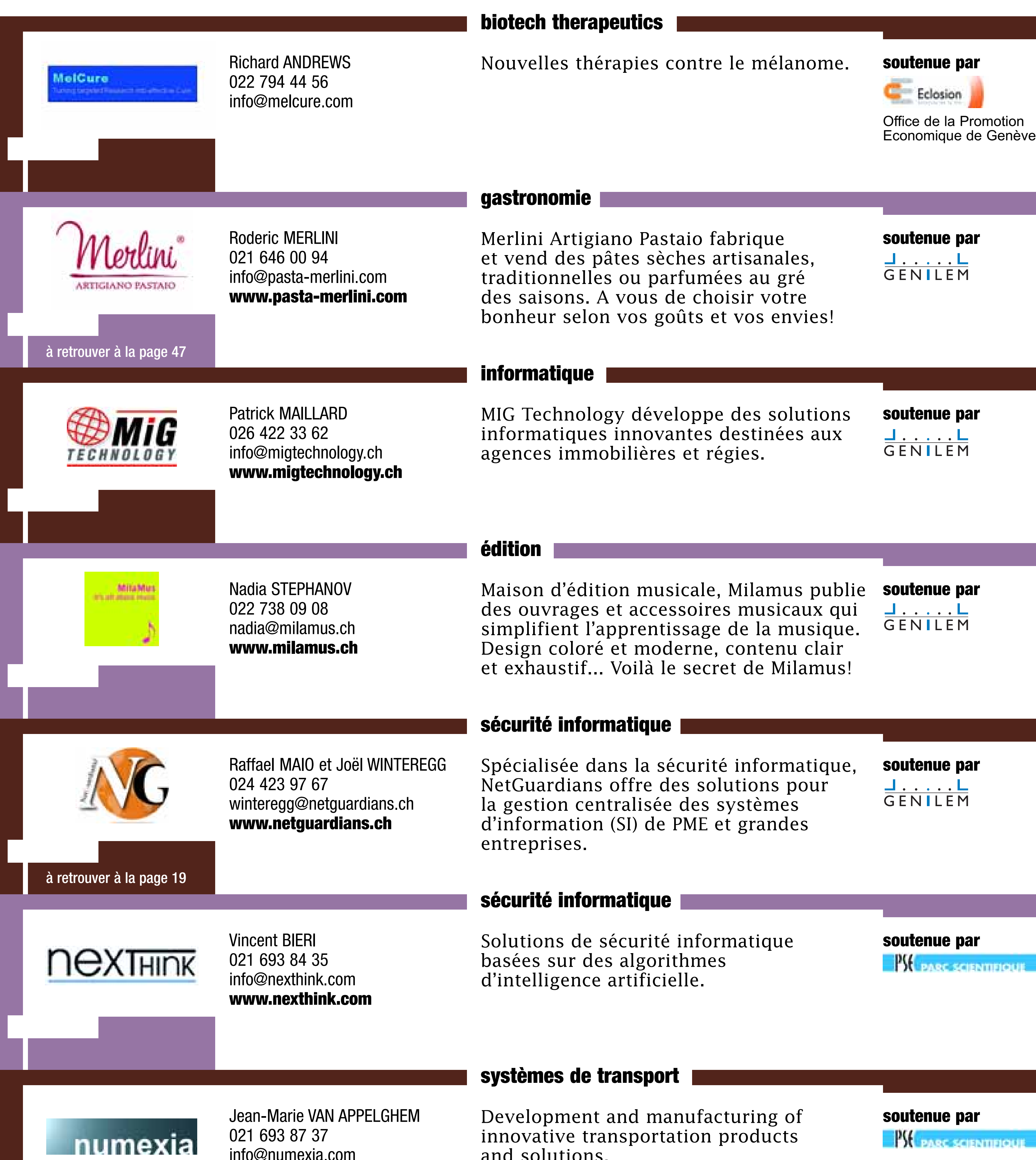
mode et tendance



Mélanie et Soizic ROMERO
079 701 08 40
info@melazic.com
www.melazic.com

Il était une fois deux sœurs qui fabriquèrent les vêtements de leurs rêves. Un coup de baguette magique et elles donnèrent naissance non seulement à une marque mais à tout un concept urbain de princes et princesses.

soutenue par
GENILEM



biotech therapeutics

Richard ANDREWS
022 794 44 56
info@melcure.com

Nouvelles thérapies contre le mélanome.

soutenue par
Eclosion
Office de la Promotion Economique de Genève

gastronomie

Roderic MERLINI
021 646 00 94
info@pasta-merlini.com
www.pasta-merlini.com

à retrouver à la page 47

Merlini Artigiano Pastaio fabrique et vend des pâtes sèches artisanales, traditionnelles ou parfumées au gré des saisons. A vous de choisir votre bonheur selon vos goûts et vos envies!

soutenue par
GENILEM

informatique

Patrick MAILLARD
026 422 33 62
info@migtechnology.ch
www.migtechnology.ch

MIG Technology développe des solutions informatiques innovantes destinées aux agences immobilières et régies.

soutenue par
GENILEM

édition

Nadia STEPHANOV
022 738 09 08
nadia@milamus.ch
www.milamus.ch

Maison d'édition musicale, Milamus publie des ouvrages et accessoires musicaux qui simplifient l'apprentissage de la musique. Design coloré et moderne, contenu clair et exhaustif... Voilà le secret de Milamus!

soutenue par
GENILEM

sécurité informatique

Raffael MAIO et Joël WINTEREGG
024 423 97 67
winteregg@netguardians.ch
www.netguardians.ch

à retrouver à la page 19

Spécialisée dans la sécurité informatique, NetGuardians offre des solutions pour la gestion centralisée des systèmes d'information (SI) de PME et grandes entreprises.

soutenue par
GENILEM

sécurité informatique

Vincent BIERI
021 693 84 35
info@nexthink.com
www.nexthink.com

Solutions de sécurité informatique basées sur des algorithmes d'intelligence artificielle.

soutenue par
PSE PARC SCIENTIFIQUE

systèmes de transport

Jean-Marie VAN APPELGHEM
021 693 87 37
info@numexia.com
www.numexia.com

Development and manufacturing of innovative transportation products and solutions.

soutenue par
PSE PARC SCIENTIFIQUE

communication

Danielle MALMBERG BUCHMANN
022 755 56 00
info@odoris.com
www.odoris.com

Agence de communication hors médias, Odoris offre de nouvelles solutions de marketing relationnel avec des événements interactifs et sensoriels. Depuis 2006, la société a ouvert son école des parfums.

soutenue par
GENILEM

informatique



Dietmar KUONEN
027 456 87 57
info@valweb.ch
www.valweb.ch

Entreprise active dans les services Internet avec de fortes compétences dans les applications en ligne, Office Bonus offre aux PME/PMI des outils permettant d'optimiser les tâches administratives.

soutenue par GENILEM

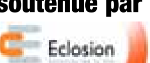
biotech diagnostics



Maurice STROUN
022 794 24 77
info@oncoxl.com

Détection précoce du cancer à travers une prise de sang.

soutenue par



services aux particuliers



Gianni DI MARCO
079 798 62 37
gianni.dimarco@outdoorid.com
www.outdoorid.com

NOUVELLE ENTREPRISE

Plateforme web destinée aux sportifs de plein air: création de Club virtuel autour de la mesure in situ des performances individuelles.

soutenue par



matériaux



Jorge CORS
022 884 83 00
info@phasis.ch
www.phasis.ch

NOUVELLE ENTREPRISE

Matériaux supra-conducteurs et mémoires à grande capacité utilisant nanotechnologies et systèmes de mesures dimensionelles à très haute précision.

soutenue par



VoIP system

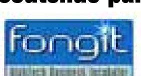


Erik DE DECKER
022 884 83 00
info@pulsarvoip.ch
www.pulsarvoip.ch

NOUVELLE ENTREPRISE

Système de téléphonie VoIP flexible pour PME offrant une optimisation des coûts de communication en faisant appel à plusieurs opérateurs.

soutenue par



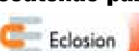
biotech therapeutics

Raptapharm

Paul DYSON
022 880 10 10
raptapharm@eclosion.com

Nouvelles molécules thérapeutiques contre le cancer.

soutenue par



horlogerie

Rhodior

Stéphane GRECO
022 794 46 02
info@rhodior.com
www.rhodior.com


à retrouver à la page 14

Rhodior est spécialisée dans la décoration et la galvanoplastie en horlogerie et bijouterie haut de gamme. Son innovation réside dans son offre de couleurs inédites et de traitements phosphorescents ou fluorescents.

soutenue par GENILEM

sécurité



Ralph RIMET
027 456 79 31
ralph.rimet@secu4.com
www.secu4.com

à retrouver à la page 54

NOUVELLE ENTREPRISE

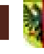
Développement d'un système d'alarme personnel visant à sécuriser des objets de valeur.

soutenue par





santé - bien-être






022 732 66 76
info@shapeonaplate.ch
www.shapeonaplate.ch

NOUVELLE ENTREPRISE

Centre de remise en forme et d'amincissement. Massages, Power-plates (tonification musculaire) et Vacu-step (diminution de la cellulite). Séances de 30 minutes avec coaches spécialement formés.

soutenue par FONDETEC

technologie médicale








Jérôme VENTURA
022 799 40 20
contact@spineart.ch
www.spineart.ch

NOUVELLE ENTREPRISE

à retrouver à la page 6

Développement et commercialisation d'implant pour le rachis.

soutenue par Office de la Promotion Economique de Genève

informatique







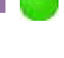


Yann GUYONVARC'H
021 693 89 81
info@spinetix.com
www.spinetix.com

Researchers and engineers with strong competence on digital video technologies, digital networks and embedded systems.

soutenue par PSE PARC SCIENTIFIQUE

diagnostic médical




Amar RIDA
021 693 92 50
info@spinomix.com
www.spinomix.com

à retrouver à la page 43

Plateforme technologique utilisant des micro et nano particules magnétiques pour la manipulation, la détection et l'analyse des substances chimiques et biologiques.

soutenue par PSE PARC SCIENTIFIQUE

technologie médicale









Bart VAN DE VYER
022 719 09 00
contact@spinx-technologies.com
www.spinx-technologies.com



NOUVELLE ENTREPRISE

Développement, fabrication et commercialisation d'un système qui permet d'effectuer des analyses microfluidiques biologiques et chimiques.

soutenue par Office de la Promotion Economique de Genève



tourisme







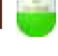
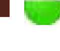
Danielle STYNES
079 239 41 52
danielle@swisskisafari.com
www.swisskisafari.com

à retrouver à la page 4

Swisskisafari organise des safaris blancs dans les Alpes suisses, françaises ou italiennes. Une nouvelle façon de skier proposée par des professionnels de la montagne à des skieurs de niveau moyen.

soutenue par GENILEM

VoIP






Sona GABRIELYAN
021 693 92 61
sona.gabrielyan@switzernet.com
www.switzernet.com

Télécommunication et informatique.

soutenue par PSE PARC SCIENTIFIQUE



informatique








Martin DEMIERRE
024 425 12 45
support@touchmind.com
www.touchmind.com

Outil de gestion en ligne développé par TouchMind, Client-Fidelity améliore les relations clients sur Internet grâce à des analyses du comportement des visiteurs d'un site et la possibilité de les contacter en un clic!

soutenue par GENILEM

restauration



Elvira LARGE
022 328 56 56
info@troika.ch
www.troika.ch

NOUVELLE ENTREPRISE

Cuisine typique russe et européenne. Terrasse calme et ombragée. Accueil enthousiaste, service professionnel. Soirées russes le week-end.

soutenue par FONDETEC

services aux entreprises



Patrice BENDJOUYA
079 402 72 09 ou 044 586 80 86
bendjouya@valmetrics.com
www.valmetrics.com

NOUVELLE ENTREPRISE

Valmetrics est spécialisée dans l'évaluation des entreprises non cotées en bourse: service de consulting en valorisation, base de données en ligne, research letter (700 fonds capital risque abonnés).

soutenue par



virologie



Thierry PELET
022 884 83 00
info@viroblock.com
www.viroblock.com

NOUVELLE ENTREPRISE

Développement de liposomes non phospholipides à action virucide

soutenue par




conseil



Chris CHRISTIANSSON
021 693 92 81
info@vivamea.com
www.vivamea.com

Prestations de services, de coaching et de conseils pour améliorer la performance de l'entreprise par le bien-être et la santé des employés.

soutenue par




philanthropie



Etienne EICHENBERGER et Maurice MACHENBAUM
022 321 77 37
contact@wise.net
www.wise.net

Interface entre donateurs désireux d'engager leurs ressources personnelles et leaders de projets qui agissent dans le domaine social, Wise offre des services sur mesure dans le domaine de la philanthropie.

soutenue par



Office de la Promotion Economique de Genève

informatique, biotechnologie



Brice TSAKAM
021 693 86 33
info@xlbiosim.com
www.xlbiosim.com

Développement et commercialisation de solutions d'accélération des bio-simulations afin de réduire le temps et les risques en drug discovery.

soutenue par PSE PARC SCIENTIFIQUE

numérique



Gaël CORON
024 423 92 05
info@y-lynx.com
www.y-lynx.com

Y-Lynx propose des solutions dans le transfert d'informations par ondes radios sur de petites distances. Cette technologie évite les liaisons filaires et consomme très peu d'énergie.

soutenue par GENILEM

restauration

Melissa GLASS et David VIOLLIER
021 311 05 60
melissa@zeste4life.ch
david@zeste4life.ch
www.zeste4life.ch

à retrouver aux pages 22 et 44

Envie d'un repas léger, énergétique et sain? Zeste Juice Bars vous propose les smoothies, boissons onctueuses et rafraîchissantes à base de fruits. Labellisée «5 par jour» par la Promotion Santé Suisse!

soutenue par



Réalisation par
Leïla Kamel et
Irina Sakharova Quitt

Découvrez nos coups de cœur du trimestre !

Sept entreprises ayant bénéficié du soutien des structures d'aide à la création d'entreprise actives en Suisse romande présentent un produit ou un service.

L'électricité bon marché et écologique



www.eneftech.com
carte de visite d'Enef tech en page 33

Enef tech SA, société d'ingénieurs spécialisée dans les nouvelles technologies de production d'énergie, a mis au point le système NFCogen, générateur ORC à turbine. Un moyen de produire de l'électricité à petite échelle tout en préservant la nature! De plus, ce n'est pas seulement écologique mais aussi économique! Comment ça fonctionne? NFCogen est en fait une petite chaudière écologique – on peut y mettre du bois, des céréales et même des noyaux de fruits – qui va produire, grâce à la chaleur résiduelle, de l'électricité. Ce tour de maître a été réalisé tout simplement en récupérant le principe du moteur de réfrigérateur que l'on fait tourner à l'envers. Simple et efficace, non? Les applications du NFCogen vont de la maison familiale au building en passant par la petite entreprise. ■



Un appareil de diagnostic ultrarapide

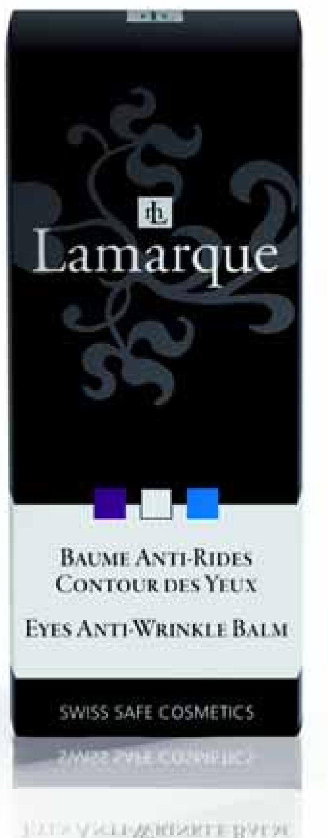
Spinomix a développé MagPie System, un outil de diagnostic destiné aux analyses médicales. Hautement sensible, cet instrument décèle et décode agents pathogènes et autres substances dans des liquides corporels tels que le sang ou la salive. Un système rapide et avantageux car il permet d'obtenir les résultats d'une analyse en moins de 20 minutes! Un grand pas pour le monde médical qui devait jusqu'alors attendre 48 heures avant de recevoir les résultats du laboratoire. De plus, comme le MagPie System détecte la présence et l'évolution de maladie, les patients peuvent bénéficier d'un suivi de meilleure qualité et être traités immédiatement avec les médicaments adéquats. ■

www.spinomix.ch
Carte de visite de Spinomix en page 40

Beauté, efficacité, sécurité…

www.lamarque.ch
Carte de visite de Lamarque SA en page 36

Lamarque propose à toutes les personnes soucieuses de leur peau différents produits haut de gamme liant beauté et sécurité. En effet, cette jeune entreprise genevoise formule tous ses cosmétiques selon le principe de précaution, c'est-à-dire en n'utilisant aucune substance avérée ou soupçonnée nocive. En outre, afin d'assurer une meilleure efficacité, tous les produits contiennent un maximum de principes actifs tels le gingko, la figue ou l'avocat. Tous ces produits – pour femmes, hommes et enfants – sont 100% Swiss made afin d'assurer la qualité et le respect des valeurs de la start-up. Actuellement, 27 produits sont disponibles à la boutique à Genève (7, rue du Rhône) ou sur le site Internet. ■





La performance, le confort et l'élégance…

www.colinmcrae.com
www.cypewear.com
carte de visite de Cype SA en page 32

Cype SA sort prochainement, pour la marque colinmcraesport, son produit phare: la bottine de pilotage ColinPro. Cette dernière, née d'une rencontre entre l'entreprise et le pilote de rallye Colin McRae, a été conçue pour protéger les pieds des pilotes de la haute température des pédales, qui peut monter jusqu'à 170°C, mais aussi pour les isoler du froid. Cype SA a réussi ce défi grâce à une semelle supplémentaire en matières isothermiques laminées servant de bouclier thermique! Cette nouvelle technologie – appelée TSS® (Thermal Shield System®) – est encore unique sur le marché. De plus, cette bottine bénéficie d'un confort inédit pour ce type de produits, grâce notamment à la présence d'une mousse amortissante à double dureté. Elle répond aux critères de la norme FIA 8856-2000, sésame indispensable pour une utilisation en course officielle… La ColinPro sera mise à l'épreuve par le pilote éponyme lors du prochain rallye-raid Lisbonne-Dakar en janvier 2008. ■

Manger rapidement et sainement!

www.zeste4life.ch
Carte de visite de Zeste Juice Bars en page 41

Zeste Juice Bars est née de l'idée des fondateurs Melissa Glass et David Viollier de proposer une alternative saine au fast-food. En effet, dans un quotidien de plus en plus rapide et stressant, beaucoup de gens ne mangent pas correctement. Zeste propose donc une solution délicieuse à ces personnes qui ne trouvent plus le temps de consommer et surtout de préparer les cinq portions de fruits et légumes journalières nécessaires à l'équilibre.



Son produit phare est le smoothie: boisson onctueuse à base de fruits entiers, de yoghourt ou de sorbet, et de glaçons. Zeste offre également jus et cocktails de fruits et légumes, préparées à la demande devant le consommateur. Une façon de préserver les valeurs bioénergétiques des fruits et leur teneur en vitamines! Un régal! ■

Une révolution dans la détection de l'intolérance au gluten

La coeliakie, c'est l'intolérance au gluten, une protéine présente dans la majorité des céréales et donc dans des aliments communs tels que le pain, les pâtes ou la bière. Définie auparavant comme une affection gastro-intestinale rare touchant exclusivement de jeunes enfants, la coeliakie est devenue un phénomène planétaire fréquent, souvent asymptomatique, aux sournoises conséquences: ostéoporose ou cancers. Les méthodes de détection actuelles sont lentes, coûteuses et nuisent à une prophylaxie à grande échelle, seule capable de limiter des drames humains et de réduire les coûts de la santé. Augurix répond à ce besoin avec Céliax, le premier test rapide qui détecte l'intolérance au gluten par un simple prélèvement de salive. Celiax est indolore et ne requiert ni formation médicale, ni laboratoire pour fonctionner. ■

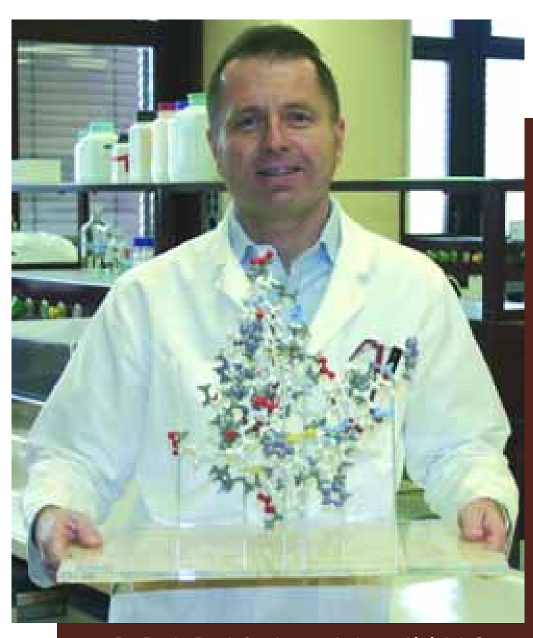


www.augurix.com
Carte de visite d'Augurix en page 31

Innover pour atteindre la cible

www.arisgen.com
Carte de visite d'ArisGe en page 30

Fondée en 2006 par le Dr. Paolo Botti avec le soutien d'Eclosion, la start-up genevoise développe un produit qui s'attaque à un défi majeur: amener une protéine ou un peptide – grosses molécules peu solubles et instables – à leur lieu d'action. Actuellement délivrées essentiellement par injection, ces molécules sont extrêmement difficiles à administrer par voie orale, de par leur rapide dégradation dans notre estomac. Même par injection, les milliers d'enzymes de notre organisme les dégradent rapidement, requérant des doses élevées mais souvent peu actives. Les technologies inventées par le Dr. Botti permettent de véhiculer les protéines injectées de façon intacte. L'approche autorise même à les administrer de façon orale, sublinguale, topique (patch) ou pulmonaire. Elle offre ainsi de nouvelles perspectives pour la santé et le confort des patients. Son intérêt a été confirmé par la signature de contrats avec Roche, Merck Serono et Italfarmaco pour l'application de cette technologie aux molécules de ces sociétés. ■



Dr. Paolo Botti, fondateur de la société ArisGen

Réalisation par
Régis Joly,
Leïla Kamel et
Irina Sakharova Quitt

Ils ont levé des fonds !

Découvrez trois jeunes entreprises qui ont réussi leur tour de table.

Interview de leur fondateur

David Deperthes
info@med-discovery.com
www.med-discovery.com



Med Discovery

Quel est l'objectif de Med Discovery?

David Deperthes: Med Discovery développe des médicaments de type protéines thérapeutiques dédiés aux maladies uro-génitales comme les cancers de la prostate et de la vessie. Nous combinons une expertise importante dans la découverte de telles molécules et la connaissance ciblée de l'urologie. Cette alliance nous positionne de façon quasiment unique sur le marché.

Pourquoi avoir levé des fonds?

Tout d'abord, je suis persuadé que les premiers investisseurs doivent être les fondateurs car on peut toujours trouver de l'argent dans son réseau personnel. Cela démontre que l'on croit au potentiel de sa société, c'est un signal fort que tout entrepreneur devrait montrer. Cependant, dans notre domaine l'autofinancement est quasi impossible et les besoins financiers se font sentir rapidement car il faut procéder à des validations cliniques. Cela représente des sommes de l'ordre de plusieurs millions de francs. L'alliance avec des investisseurs est donc indispensable.

De quelle manière avez-vous procédé?

Nous avons d'abord fait 2 emprunts auprès de la FIT* et obtenu une subvention via la CTI** qui exige 50% du financement du projet par l'entreprise, projet qui sera ensuite développé en collaboration avec un partenaire universitaire. Ces solutions responsabilisent les entrepreneurs car ils prennent un risque financier.
Par la suite nous avons eu besoin d'une levée de fonds conséquente. Il était important de communiquer, ceci avec un double objectif: se faire connaître par des investisseurs potentiels et mieux comprendre leurs exigences. Nous avons choisi de nous lancer avec un partenaire privé attiré par notre vision et la mission médicale que nous nous sommes fixés. Cela a amené des compétences complémentaires au niveau du conseil d'administration, point crucial car nous sommes à une échelle de gestion demandant une grande expertise. Pour la levée de fonds nous avons construit, avec l'aide d'avocats-experts, une convention d'actionnaires. Sorte de garantie de fonctionnement, elle protège les parties et permet de discuter les visions réciproques pour partir sur des bases de confiance mutuelle. ■

** Fondation pour l'innovation technologique*
*** Agence suisse pour la promotion de l'innovation*

Financement par fonds privés

Fonds propres au départ:
CHF 155 000

2 emprunts FIT:
CHF 200 000 au total

Subventions via la CTI:
CHF 500 000

Levée de fonds privés:
CHF 5.2 millions



Stavros Therianos
stherianos@diagnoplex.com
www.diagnoplex.com

Carte de visite de Diagnoplex en page 33

Diagnoplex Sàrl

Que fait Diagnoplex?

Stavos Therianos: Nous développons un test non-invasif pour le dépistage précoce du cancer du côlon. Notre choix tient à trois raisons: ce cancer est le tueur n°1 chez les non-fumeurs, son développement est lent et sans signe évident de maladie et il est généralement dépisté trop tard. Or, s'il l'est assez tôt, les chances de survie sont très élevées. Notre marché est donc très prometteur car la seule solution actuelle reste la coloscopie, une intervention très inconfortable… Nous ambitionnons de mettre sur le marché un test qui se ferait par une simple prise de sang, lors d'un check-up.

Pourquoi avez-vous levé des fonds?

Travaillant étroitement avec l'ISREC (qui grâce au financement de la CTI et de la Fondation Gerbert Rüf participe activement à nos recherches), nous avons pu réduire au minimum les frais de la société. Ainsi, nous nous concentrons sur l'essentiel et ne nous dispersons pas en recherche de fonds pour l'instant. Pour le reste, la FIT nous a permis, d'abord de lancer le projet en créant notre société, puis de nous apporter une gourde dans notre traversée du désert!.

Comment vous y êtes-vous pris?

En fait assez simplement. Dans le cadre d'un projet de start-up précédent (que j'ai quitté pour me consacrer entièrement à Diagnoplex), les coachs CTI start-up du PSE nous ont fait profiter de leur formidable réseau, dans lequel la FIT tient une bonne place. Il suffisait dès lors de réactiver les contacts… ■

Financement FIT (Fondation pour l'Innovation Technologique)

Prêt de CHF 100 000, remboursable sur cinq ans, dont trois sans intérêts, accordés en juillet 2006 et en juin 2007. Les prêts sont accordés pour 75% au porteur de projet et pour 25% à la société.

Capital avant la levée de fonds: CHF 20 000

Pasta Merlini

Roderic Merlini
info@pasta-merlini.com
www.pasta-merlini.com



Qu'est-ce qu'est le concept Merlini?

Roderic Merlini: Fondée début 2006, Pasta Merlini offre une gamme de pâtes artisanales aux goûts, couleurs et formes originales. Le produit phare est les *cappellini*: des petites pâtes à la forme du chapeau de Merlin le magicien. Ces dernières ont différentes couleurs mais aussi différentes saveurs – piment-cacao, bolet-persil, etc. – qui changent au gré des saisons. Il y a aussi plus traditionnellement les pâtes aux oeufs, à l'épeautre complet bio et les *Riccioli* (les petites bouclettes). Tous nos produits sont en vente directe à l'atelier-magasin, ou en épiceries fines.

Pourquoi avez-vous levé des fonds?

Le démarrage et le développement futur de l'entreprise nécessitaient un investissement de base dans un outil de production performant. Dans un premier temps, j'ai donc investi en fonds privés dans un appareil pour sécher les pâtes. Ensuite, l'objectif était d'acheter une machine de production plus rapide afin de baisser les coûts, d'augmenter la quantité et d'améliorer la qualité. C'est pourquoi, j'ai fait une demande de microcrédit à l'ASECE, qui m'avait été présenté quelques années auparavant. Après plusieurs étapes de sélection, cet organisme m'a prêté une somme de CHF 30 000 à rembourser sur 4 ans.

Selon vous, pourquoi votre demande a été acceptée? Et quels conseils pourriez-vous donner à d'autres entrepreneurs?

Comme précédemment mentionné, il y a plusieurs étapes de sélection, ce qui prend du temps. En effet, la demande est analysée au peigne fin! Lors de la décision finale, ASECE m'a dit avoir été conquis, non seulement par l'originalité du projet, l'aspect technique et la rigueur de l'entreprise, mais aussi par ma personnalité et ma qualité d'entrepreneur. L'expérience que j'en tire et le conseil que je peux donner est de ne pas avoir peur de demander plus que les besoins financiers nécessaires. Néanmoins, attention à bien évaluer le risque et le plan de remboursement lié. ■

Carte de visite de Pasta Merlini en page 38

Financement ASECE

CHF 30 000 remboursables sur 4 ans à compter d'une date convenue, au taux de 4,75%

Capital avant prêt:
CHF 24 800

Capital actuel:
CHF 54 800

Manifestations



Les Midis de la Chambre

Genève, CCIG, 12h00 à 14h00

Au programme:

Aramex
Solutions de transport

www.aramex.com

FNAC Suisse
Activités de distribution grand public dans le domaine des livres, disques, photographie, son, télécommunication, images, informatique, billetterie de spectacle et papeterie

www.fnac.ch

Ilem SA
Services informatiques

www.ilem.ch

ISS Facility Services SA
Exploitation et entretien des bâtiments, des installations et des infrastructures

www.ch.issworld.com

Mediactif
Etude de marché et sondages

www.mediactif.ch

Renseignements et Inscriptions:
CCIG, Nathalie Eggly / Tél. 022 819 91 11 / E-mail: n.eggly@ccig.ch

CHF 30 pour les membres, CHF 50 pour les non membres

Le prochain Midi de la Chambre aura lieu le mercredi 19 septembre 2007

Carrefour des créateurs

Le premier salon destinés aux entrepreneurs suisses, 20 septembre, à partir de 10H30, forum de Meyrin, Genève

L'ensemble des organismes d'aide et de financement à la création d'entreprises se mobiliseront pendant une journée pour vous donner envie de tenter l'aventure et de créer votre société; mettre en lumière les problématiques de démarrage et montrer la diversité de l'offre en matière d'aide à la création d'entreprise via des stands sur le financement et le conseil à l'aide à la création d'entreprise; des conférences sur des thèmes tels que «comment trouver des sources de financement?»; des ateliers pratiques (Comment trouver un local pour son entreprise?, Quelle forme de société choisir?, etc.); la possibilité de rencontrer les protagonistes locaux de la création d'entreprise.

Renseignements:
Pierrick TISSOT-GROSSET
pierrick@genilem.ch
Tél. 022 817 37 77

P'tits-Déjeuners de la Médiation

Genève, CCIG, à partir de 8h15

Sous les auspices de la Chambre Suisse de Médiation Commerciale (CSMC), la CCIG organise chaque mois les P'tits-Déjeuners de la Médiation qui visent à initier un échange sur des questions pratiques touchant à la médiation. Les thèmes abordés lors de ces réunions, qui se veulent informelles, ont pour but de permettre aux médiateurs ainsi qu'à toutes personnes intéressées à la médiation en général, de suivre l'évolution de ce mode alternatif de résolution des litiges et de contribuer à son essor. Entrée libre. CHF 10 de frais de participation.

Prochains p'tits-déjeuners:

Mercredi 3 octobre 2007
Mercredi 7 novembre 2007
Mercredi 5 décembre 2007

Bio-Innovation Day

27 novembre, CHUV, Lausanne

Inscriptions: www.bioinnovation.ch (délai: 13 septembre 2007)

Une interface unique entre partenaires de l'innovation dans le domaine des sciences de la vie: jeunes entre preneurs ou entrepreneurs confirmés, industriels, chercheurs, financiers etc. Le Bio-Innovation Day ouvre des perspectives internationales, dépassant largement l'horizon lémanique. Cette plateforme offre aussi une tribune aux porteurs de projets: profitez des «elevator pitches» ou de posters pour intéresser les futurs partenaires.

Les Petits-déjeuners des PME et Start-up

Vaud et Genève, 8h30 – 10h30

Les promotions économiques des cantons de Vaud et Genève vous convient régulièrement à des petits-déjeuners. La formule comprend un exposé sur un thème central du quotidien des entreprises en démarrage, suivi d'un café-croissants. L'inscription est gratuite mais obligatoire.

Contact et inscriptions Vaud: Séverine Turin – info.selt@vd.ch
Contact et inscriptions Genève: Juliette Zurmühle – www.petitsdejeuners.ch
ou tél: 022 388 34 34

Un calendrier passionnant pour l'automne 2007:

21 septembre, Y-parc, Vaud
Comment innover en utilisant le réseau et les compétences des Hautes Ecoles?

28 septembre, CCIG, Genève
La médiation commerciale: quels avantages pour les PME?

5 octobre, GenevaPalexpo au salon «Inforum», Genève
Comment définir une bonne stratégie Internet?

26 octobre, Centre Patronal, Vaud
Ouvrir et partager son capital: quelle recommandations?

2 novembre, CCIG, Genève
Le nouveau droit des SA et des Sàrl

23 novembre, World Trade Center de Lausanne, Vaud
Quelle est la forme juridique la plus adaptée à ma société?

30 novembre, CCIG, Genève
L'utilité d'une convention inter-actionnaires

Salon INFORUM

Du 3 au 5 octobre 2007 à Palexpo Genève

INFORUM a pour objectif d'informer les entreprises et leurs dirigeants sur les nouveautés en matière de technologies de l'information et de la communication. Cette plateforme se distingue par son cadre unique et fédérateur et par une orientation qui privilégie le contenu et les échanges. Conçu pour faciliter l'accès à l'information et favoriser les contacts de qualité à échelle humaine, INFORUM est aussi un lieu privilégié, une porte d'entrée unique à l'événement garantissant un passage obligé dans le village d'entreprises.

Renseignements et inscriptions: www.inforum.biz

4e Symposium HEG-Genève

Manifestations

29 novembre 2007

Thème: Dessine-moi un service!
Entreprises et administrations: comment concevoir et valoriser vos services.

Informations complémentaires: www.hesge.ch/heg/symposium/2007/

Formations

Genilem:

Créer son entreprise

Cette formation accueille les créateurs en phase de pré-démarrage. Elle traite entre autres des sujets suivants: la préparation d'un plan d'affaires, la gestion, le choix d'un statut juridique, le marketing de l'innovation, la protection intellectuelle et la recherche de financement. Cette formation est donnée en e-learning.

Renseignements: www.genilem.ch ou Genilem VD-GE

Genilem:

Techniques de vente

4 – 5 septembre, Centre patronal, Paudex, Vaud
27 – 28 novembre, Fédération des entreprises romandes, Genève

Cette formation s'adresse à tout créateur d'entreprise quel que soit le stade d'avancement de son projet. Les participants se familiariseront entre autres avec les techniques d'identification de prospects et de prise de rendez-vous, la gestion du face-à-face, la conclusion de la vente et les règles d'or de la communication.

Inscriptions: www.genilem.ch

Prix

Prix Eclosion 2007

Une collaboration d'Eclosion et du Bio-Innovation Day 2007

Délai d'inscription: 30 octobre

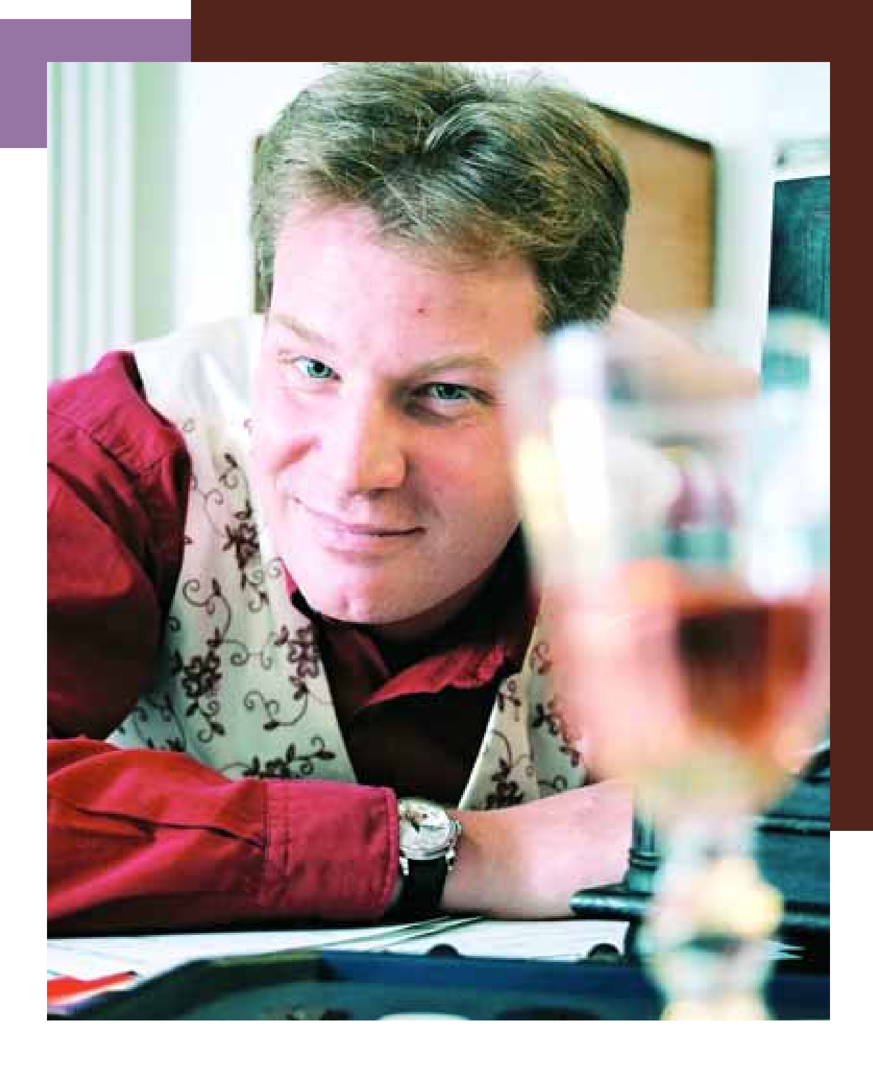
Vous avez un projet, ce prix vous aidera à l'évaluer et vous mettra à sa disposition les outils de sa concrétisation. C'est un prix différent qui vous accompagnera pendant une année sur le laborieux chemin de la création d'entreprise. Un prix qui vous donne accès aux ressources professionnelles d'ECLOSION, l'incubateur lémanique des sciences de la vie.

Nous attendons pour le 30 octobre une présentation de votre projet qui devra tenir en un maximum de 2 pages A4. Les noms des lauréats seront communiqués à l'occasion du Bio-Innovation Day 2007.

Renseignements et inscriptions: www.eclosion.com et www.bioinnovation.ch

Sortie du prochain numéro
début décembre!

Golay-Spierer
l'horloger qui avance



Auparavant j'étais matérialiste

Lorsqu'on demande à Christophe Golay comment il est devenu indépendant, il répond spontanément: «par inconscience». Malgré le travail et les sacrifices que lui a coûtés cette décision, il ne la regrette nullement, bien au contraire. Il semble avoir trouvé dans son activité un équilibre qui lui correspond: «Auparavant mon plaisir était mon prochain objectif de consommation, j'étais matérialiste. Maintenant je n'ai plus d'envies consuméristes. Je veux vivre les choses, découvrir des gens et créer pour leur apporter une part de bonheur.» En vivant sa passion, il a pu s'affranchir du superflu et se concentrer sur ce qu'il aime depuis toujours: les montres.

A l'origine de la fondation de l'entreprise horlogère Golay Spierer en 2001, il y a la rencontre de deux hommes, Christophe Golay et Emile Spierer, animés par le même désir d'inventer des montres uniques, à la mesure des clients qui les imaginent.

Avant eux, il n'existait pas de véritable sur-mesure horloger. Il n'était possible de choisir qu'un certain nombre de composants parmi un éventail défini. Or la fantaisie humaine n'a pas de limite. Chaque acheteur arrive avec une idée sans forcément réaliser la difficulté que sa demande représente. Il leur a fallu maintes fois relever des défis technologiques tant certaines pièces se sont avérées d'une extraordinaire complexité.

Une concentration de ce que la Suisse est capable de faire

L'unicité des modèles a induit la principale difficulté à laquelle l'entreprise a été confrontée mais, dans le même temps, elle lui a aussi permis d'y ajouter sa valeur.

En effet, en raison du petit volume de vente, la gestion de la production n'est pas allée de soi. Il est vrai que des fournisseurs auxquels on demande de ne fabriquer qu'un seul mécanisme, qu'une simple aiguille ou qu'un bouton poussoir ne peuvent pas y trouver leur compte.

Christophe Golay leur a donc offert autre chose: «Ce sont des passionnés, comme nous. Nous ne leur apportons pas de chiffre d'affaires mais nous les rapprochons de leur savoir-faire. Nous leur proposons de travailler comme ils rêvent de le faire et, surtout, nous les mettons en contact avec des représentants d'autres domaines d'activité qui peuvent être assez éloignés des leurs.»

L'un des grands atouts de Golay Spierer est cette notion d'association de compétences; ils ont réussi à fédérer des capacités autour de leurs ambitieux projets. L'atelier, par exemple, travaille actuellement à un modèle de montre en carbone qui sera une première mondiale. Cette réalisation a été rendue possible en faisant appel à une entreprise spécialiste du carbone, la même qui a fabriqué les ailes à réaction pour un homme volant. L'entreprise a ainsi fait le lien entre technologie de pointe et tradition artisanale. Il s'agit d'une concentration de ce que la Suisse est capable de faire aujourd'hui: unir le passé et le futur au service de la beauté!

Un avenir radieux

Un futur qui d'ailleurs s'annonce sous les meilleurs auspices. Une seule personne travaillait lors de la création de la Société Anonyme, aujourd'hui Golay Spierer compte six employés. Son chiffre d'affaires est passé de CHF 60 000 à plus d'un million de francs pour un prix de montres oscillant entre CHF 10 000 et CHF 200 000. Le volume de clients, dont 2/3 sont internationaux, a été multiplié par trois. Au-delà des chiffres, les fondateurs sont particulièrement fiers de la reconnaissance de leurs pairs. De grandes marques horlogères sont venues leur demander des conseils en matière de production, notamment sur leur capacité à développer des pièces uniques pour des particuliers mais aussi, de plus en plus, pour réaliser des séries limitées. Une bonne santé qui pourrait aiguiser des appétits. Lorsqu'on interroge Christophe Golay sur des velléités de vente, il les rejette immédiatement: «Si je vends, qu'est-ce que je ferai? On peut m'offrir 1, 5, 50 millions, ça ne m'intéresse pas. De toute façon, je referai la même chose ailleurs. Je veux simplement savoir où ce projet va me mener. J'aurai réussi quand je ne serai plus indispensable à l'entreprise.» L'homme s'efface derrière sa création! ■

Frédéric Vormus

Fastcom Technology SA

la réussite, c'est durer!

M. Moscheni revient sur les débuts de Fastcom Technology SA



« L'aventure a démarré en 1998, alors que je souhaitais valoriser mes connaissances acquises à travers la planète (USA, Japon et Suisse, entres autres). J'ai fait deux rencontres décisives: tout d'abord une équipe avec laquelle je partageais la même vision entrepreneuriale (nous voulions créer des outils qui transforment des «données» en «informations») et la Fondation pour l'Innovation Technologique (FIT) qui nous a soutenu financièrement. Tous les ingrédients étaient alors réunis pour lancer notre prototype de caméra intelligente.

Ensuite, nous avons surfé sur la vague start-up jusqu'au début des années 2000 avec un bon produit. Notre société croissait rapidement et les investisseurs nous courtisaient. C'était l'euphorie et l'avenir s'annonçait plutôt bien. Le crash de la «nouvelle économie» est survenu, les marchés se sont resserrés et le fait d'être une jeune société technologique n'était plus considéré comme un avantage. Il a fallu nous restructurer et nous repositionner sur le marché. C'est à cette époque que nous avons abandonné la production de notre produit initial pour nous concentrer sur les deux segments où nous sommes encore actifs aujourd'hui: la sécurité des données (essentiellement une activité de service et de consultance) et la sécurité physique (contrôle d'accès, gestion de flux, etc.).

Cette période nous a transformé, nous imposant un réel changement de paradigme: plus personne ne parlait désormais d'IPO; nous voulions juste dorénavant générer de la croissance en suffisance pour assurer les places de travail de nos collaborateurs. Nous n'étions plus une start-up avec un potentiel de croissance exponentiel mais une PME «normale», technologique il est vrai, confrontée à des marchés exposés à la globalisation.

Cette expérience nous a aussi enseigné qu'il ne faut jamais lutter contre le marché mais au contraire s'y adapter constamment. Dans notre activité, la globalisation revêt deux aspects: premièrement, le monde rétrécit, amenant toujours plus de concurrents étrangers sur nos terres tout nous offrant également de nouvelles opportunités à saisir; deuxièmement, le monde s'accélère, raccourcissant toujours plus le cycle de vie des produits développés (à tel point que certains jours, on se demande si les cycles existent encore...), nous forçant à être chaque jour plus innovants.

Cette situation nous oblige à être complètement transparents. Il est impossible, pour une PME comme la nôtre, de justifier une différence de prix en jouant sur la marque. Nous devons donc maîtriser parfaitement nos processus de fabrication. Il y a un autre point important dans la chaîne de valeur qui joue en notre faveur: il n'y a pas de corrélation entre le caractère technologique d'un produit et la marge qu'il permet de dégager (voyez comment s'en sortent les fabricants de composants électroniques; ils innovent sans cesse, mais luttent continuellement pour se maintenir hors de l'eau).

A ce jeu, nous en tirons plutôt bien et envisageons sereinement l'avenir de notre société et des 25 places de travail qu'elle représente. En effet, nous avons mis en place des processus de veille qui nous autorisent à regarder un peu plus loin. Notre challenge aujourd'hui est de nous implanter durablement et de manière rentable à l'international. Même si c'est plus dur en Suisse qu'ailleurs, car le métier d'entrepreneur n'est pas encore considéré à sa juste valeur, nous avons appris à nous appuyer sur les structures de soutien en place, comme la Chambre de commerce et l'Osec Business Network Switzerland, l'organisme suisse de promotion du commerce extérieur, la CTI ou le CCSO.

Il y a peut-être du vrai dans les paroles de Nietzsche: ce qui ne me détruit pas me rend plus fort! »

propos recueillis par Régis Joly

Acrostiche agro-stimulant

Entrepreneur, voilà un bien joli mot. On pourrait l'associer à ambition, équilibre, chance, possibilités ou encore envie. Ou alors s'amuser à le décortiquer…

E comme économie. Non pas celles que l'on reçoit à nos 20 ans et qui nous permettent peut-être de nous lancer dans l'aventure, la vraie vie ou dans un projet que l'on aurait développé; mais je veux parler de cette économie, celle qui est tellement actuelle, dans laquelle il faut être précurseur pour se lancer ou alors avoir pu profiter d'un devin capable de savoir de quoi sera fait l'avenir. Autrefois, les projets à long terme ne manquaient pas, aujourd'hui, c'est rarement le cas, tout va très vite.

N comme naturel. Chassez-le et il revient au galop, disait l'autre. Il est vrai que de rester proche de ses vraies valeurs et de persister à être soi-même mène à coup sûr à la réussite.

T comme travail. Seul le travail paye, c'est bien connu. L'avenir appartient aux gens qui se lèvent tôt, peut-être pour le voir avant les autres, le travail. Ce qui est certain, c'est que seuls les plus acharnés y arrivent et ne jamais se décourager deviendra leur mot d'ordre.

R comme rêve. Voir son rêve se réaliser est la plus belle chose qui puisse arriver à une personne. Et lorsque la tâche n'a pas été aisée, il est d'autant plus jouissif de voir s'accomplir ses idées les plus secrètes. Les rêves sont faits pour êtres réalisés.

E comme équilibre. Trouver l'équilibre entre temps et argent, l'équilibre entre vie privée et vie professionnelle et surtout l'équilibre au sein même de sa vie professionnelle reste la meilleure des manières de mener ses affaires au front sur le long terme.

P comme paysan. Cela aurait pu être également politique. Mais le métier de paysan, le plus beau métier du monde, reste le mien, mon rêve, mon équilibre, mon travail au naturel afin de me soucier au mieux de mes économies…

R comme région. Savoir s'occuper des gens autour de soi, que ce soit en tant que député au Grand Conseil vaudois ou en tant qu'agriculteur de la plaine du Rhône, je tente de faire au mieux pour le bien de tous, chaque jour.

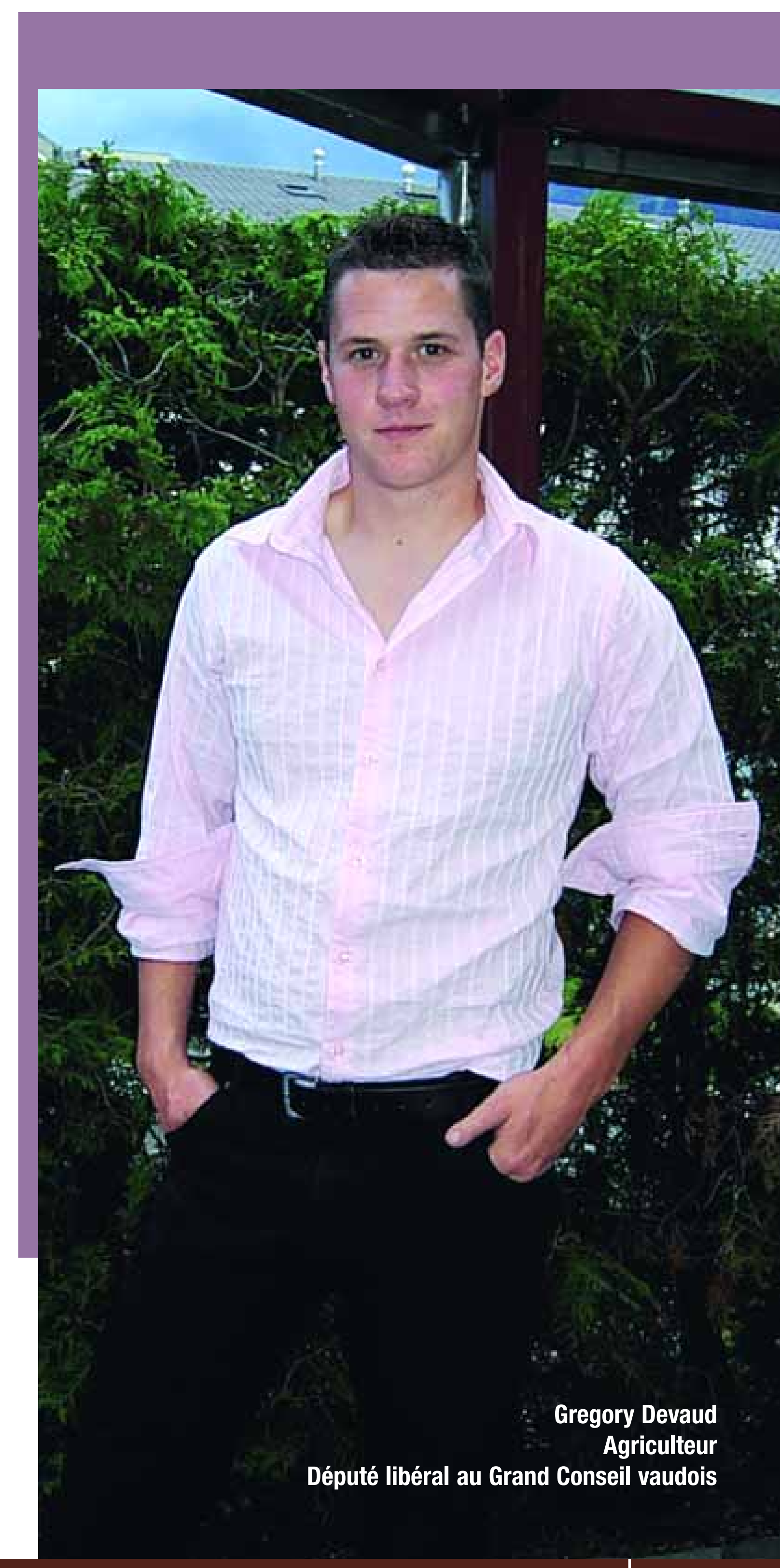
E comme envie. Il arrive de tout avoir dans les mains, comme on dit, mais de ne pas avoir envie. Et bien, dommage pour ces gens-là!

N comme navigateur. C'est fait, la référence à Alinghi est là. La réussite, d'une personne qui a su prendre les bonnes décisions aux bons moments, d'une personne qui voulait, à tout prix aller de l'avant et, disons-le, la réussite d'un entrepreneur mais également la victoire de toute une…

E comme équipe. Eh oui! La victoire d'une équipe. Seul, on est bien peu de chose. Les plus grands sont ceux qui ont su s'entourer des bonnes personnes.

U comme univers. L'ouverture d'esprit mais également l'ouverture au monde qui nous entoure. Pour une entreprise, c'est savoir se diversifier et se diriger vers des marchés nouveaux.

R comme réaliste. Rester les pieds sur terre et ne pas se lancer à l'aveuglette.



Gregory Devaud
Agriculteur
Député libéral au Grand Conseil vaudois

Trois questions, trois réponses


Ralph Rimet

S'il est une chose qui est bien propre à chaque entrepreneur, c'est le chemin qu'il prend pour parvenir au succès ou… à l'infortune. Trois ans déjà qu'a germé l'idée, l'idée qui est à la base de la société que je dirige aujourd'hui. En trois ans, j'ai rencontré bon nombre d'entrepreneurs, tous courageux, tous partageant le rêve de mettre sur le marché leur idée, leur invention, leurs innovations. J'ai participé à des formations sur la gestion de l'innovation, j'ai suivi l'un des cours les plus pointus dans le domaine de l'entrepreneuriat à Boston et pourtant rien, rien ne garantit la fortune à l'audacieux, même le plus inventif.

Question: Si rien ne garantit la réussite, quels sont les facteurs qui la soutiennent?

Bien humblement, avec mes trois ans d'expérience d'entrepreneur et avec les quelques lignes que j'ai à disposition, je vais tenter de donner trois réponses.

1° Savoir présenter

J'ai vu des projets de qualité ne pas passer la rampe. Je me souviens de ce docteur en physique, présentant devant un club d'investisseurs, une innovation qu'il avait développée durant plus de huit ans. Il était tétanisé, il avait adopté une position statique, un bras dans son dos, il se balançait de droite à gauche en parlant dans sa barbe. L'idée était bonne, mais le message ne passait pas.

Savoir présenter est un art. Savoir répondre aux questions également. Aujourd'hui, un bon projet a un bon représentant qui peut le vulgariser et réussir à le vendre.

2° Des Suisses moins suisses

Faire rêver. Vous rêvez, je rêve, le monde rêve. Les investisseurs aussi. Sachons voir grand, être moins prudents et timides, moins suisses en définitive. Arrêtons de penser suisse, pensons global quand nous créons nos produits! Je ne suis pas un fan absolu des Etats-Unis, mais y mettre les pieds et côtoyer le monde des start-up américaines vous fait comprendre assez vite que *small* c'est *small* et pas forcément *beautiful*!

3° Où sont les capital-risqueurs?

Fraîchement diplômé, j'avais exactement CHF 8000 sur mon compte il y a deux ans quand j'ai décidé de démarrer l'aventure. Une année sans appartement, à vivre du chômage et de petits boulots, à dormir sur le canapé de mon meilleur ami. Trouver des solutions pour financer son projet et continuer, peu importe les sacrifices, continuer et réussir. Aujourd'hui, plus de CHF 350 000 ont été investi pour arriver au prototype final. CHF 10 000 viennent de Business Angels. Ma start-up fait partie des cinquante entreprises à plus forts potentiels en Suisse. Nous avons gagné plusieurs prix au niveau national. Apparemment, ça ne suffit pas encore… Il reste du travail pour créer un esprit de capital-risqueurs en Suisse. Notre pays a besoin de capitaux-risques et surtout de capitaux-risques aux premiers stades pour soutenir activement ses innovateurs et ses créateurs.

Le potentiel de la Suisse est grand. Nos écoles forment des gens brillants. Sachons sortir ces innovations et les valoriser. Sachons les présenter de manière ambitieuse et finançons les rapidement. Une partie de l'avenir de notre pays en dépend; j'en suis intimement convaincu. ■



Ralph Rimet
Fondateur de Secu4
Carte de visite de Secu4 en page 39














MAUS FRÈRES S.A.
GENÈVE

Jean-Michel METRY


Meyrin


























Pregny-Chambésy













RICHEMONT
INTERNATIONAL DISTRIBUTION





«Ils soutiennent Genilem»








Satigny
















Thônex










Vandoeuvres



Partenaire du magazine


Veyrier


Ville de Carouge




Ville de Genève


Ville de La Chaux-de-Fonds










Courrier des lecteurs

Entreprenez! Réagissez!

Un article du «Créateurs» vous fait réagir?
Vous voulez faire connaître votre point de vue?
Vous êtes d'humeur à débattre, voire à polémiquer?
Alors, exprimez-vous!

